



**Journal
Accounting & Finance**

**Polotsk
State University**



Theory & Practice of Management for Economic Development

International Scientific & Practical Conference

October 10, 2019

Kyiv, Ukraine

НАУКОВО-ВИРОБНИЧИЙ ЖУРНАЛ «ОБЛІК І ФІНАНСИ»
ПОЛОЦЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ (РЕСПУБЛІКА БІЛОРУСЬ)

ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЕКОНОМІКИ

Матеріали
Міжнародної науково-практичної конференції
(10 жовтня 2019 р., м. Київ)

Посвідчення УкрІНТЕІ № 498 від 17 вересня 2019 року

Київ
ТОВ «ВІПО»
2019

УДК 005.332.2:330

Т 11

Матеріали публікуються в авторській редакції

Рекомендовано до друку Редакційною колегією журналу «Облік і фінанси» (протокол № 4 від 16.10.2019 р.)

Теорія та практика управління розвитком економіки: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (10 жовтня 2019 р.; м. Київ) / Відпов. за вип. С. Остапчук. К.: ТОВ «ВІПО», 2019. 480 с.

Вміщені у збірнику доповіді торкаються теоретичних і практичних аспектів управління розвитком економіки в сучасних умовах. Зокрема, серед об'єктів наукових досліджень: електронний документооборот; вплив діджиталізації на процеси управління; розвиток «зеленої» економіки та агротуризму; проблеми децентралізації; механізми прямого і непрямого оподаткування; інноваційні технології та штучний інтелект; аутсорсинг в системі HR-менеджменту; демографічні чинники економічного зростання та інші.

Видання призначене для науковців, практиків, викладачів, аспірантів і студентів економічних спеціальностей, а також для широкого кола читачів, які цікавляться розвитком економічної науки.

Теория и практика управления развитием экономики: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (10 октября 2019 г.; г. Киев) / Отв. за вып. С. Остапчук. К.: ООО «ВІПО», 2019. 480 с.

Содержащиеся в сборнике доклады касаются теоретических и практических аспектов управления развитием экономики в современных условиях. В частности, среди объектов научных исследований: электронный документооборот; влияние диджитализации на процессы управления; развитие «зеленой» экономики и агротуризма; проблемы децентрализации; механизмы прямого и косвенного налогообложения; инновационные технологии и искусственный интеллект; аутсорсинг в системе HR-менеджмента; демографические факторы экономического роста и другие.

Издание предназначено для научных работников, практиков, преподавателей, аспирантов и студентов экономических специальностей, а также для широкого круга читателей, интересующихся развитием экономической науки.

УДК 005.332.2:330

© Журнал «Облік і фінанси», 2019
© Автори, 2019

ЗМІСТ

На замітку студентам та аспірантам12

Секція І. Інформаційно-аналітичне забезпечення управління: облік, аналіз, контроль

<i>Бачо Р.Й.</i> Аналітичні підходи до проведення внутрішнього аудиту фінансових установ	13
<i>Білоус К.І.</i> Обов'язковий аудит: сучасні виклики та перспективи розвитку ...	15
<i>Василенко І.В.</i> Запровадження системи електронного документообігу при розрахунках з покупцями та замовниками	19
<i>Вересовська А.В., Яковенко С.Л.</i> Економічний аналіз як складова інформаційно-аналітичного забезпечення управління підприємством	22
<i>Ворона О.С.</i> Економічне значення та класифікація дебіторської заборгованості	25
<i>Гресь Н.Л., Божок Т.М., Світличенко К.П.</i> Актуальний обліково-правовий аспект повернення підзвітною особою залишку грошового авансу	27
<i>Гресь Н.Л., Карпінська К.В., Понікаревич І.В.</i> Поняття «одинокі матір» та «одинокі батько» для застосування податкової соціальної пільги	29
<i>Захорольська А.С.</i> Інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності підприємства	33
<i>Ілляшенко К.В.</i> Вплив діджиталізації на реформування бухгалтерського обліку та звітності	36
<i>Кащена Н.Б.</i> Аналітичне забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі	39
<i>Костякова А.А.</i> Застосування бенчмаркінгу для визначення конкурентоспроможності підприємства	43
<i>Лень В.С., Гливенко В.В.</i> Облікова політика суб'єктів бухгалтерського обліку щодо суттєвості	46
<i>Макурін А.А.</i> Аналіз правового статусу віртуальних грошей в Україні	50
<i>Могіла І.-Л. А.</i> Амортизаційна політика та її вплив на формування фінансових результатів підприємства	54
<i>Покиньчерда В.В.</i> Проблеми формування аналітичного забезпечення управління діяльністю підприємства	56
<i>Пономаренко О.Г., Медведенко К.О.</i> Напрями удосконалення процедурних підходів до формування фінансової звітності фермерських господарств	58
<i>Пономаренко О.Г., Одінець Я.Ю.</i> «Чек-лист» аудиторської перевірки діяльності страхової компанії	60

<i>Саюн А.О., Вітюк Т.І.</i> Інформаційно-аналітичне забезпечення системи обліку запасів	62
<i>Тесленко Н.Г.</i> Значення обліку та аналізу в управлінні діяльністю підприємства	65
<i>Топоркова О.А., Лісагор Н.А.</i> Інформаційно-аналітичне забезпечення обліку оплати праці на залізничному транспорті	67
<i>Шевчук Н.С.</i> Інтегрована звітність – спонукальний чинник розвитку бухгалтерського обліку	70
<i>Шило Л.А., Селіфанова О.Г.</i> Аналіз та управління оборотними активами підприємств у сучасних умовах	72
<i>Шур К.А.</i> Інвестиційна нерухомість	76
<i>Яріш О.В., Макарчук А.Ю., Ковба В.О.</i> Модернізація методів комплексної оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства	78
<i>Яшишена В.В.</i> Розробка облікової політики підприємства в частині управлінського обліку нематеріальних активів	81

Секція II. Фінансові інструменти та механізми економічного розвитку

<i>Акименко О.Ю., Скрицький Д.П.</i> Створення ефективної системи оподаткування в умовах євроінтеграційного курсу	84
<i>Андренко О.А., Мордовцев О.С., Мордовцев С.М.</i> Інтегральна оцінка фінансового стану підприємств водопровідно-каналізаційного господарства України	87
<i>Бессонова С.И.</i> Влияние небанковских финансовых учреждений на экономическое развитие Украины	91
<i>Білецький В.П., Солodka С.Є.</i> Інноваційний потенціал як основа конкурентоспроможності країни	94
<i>Богдан Н.М., Андрійченко І.А., Жук Є.О.</i> Реалізація туристичного потенціалу в системі розвитку регіону	97
<i>Богрiнoвцeвa Л.М.</i> Інвестиційна діяльність вітчизняних страховиків: сучасний стан та перспективи розвитку	99
<i>Болдова А.А.</i> Роль та значення держави на банківському ринку України	103
<i>Болдова Ю.А.</i> Деякі особливості функціонування валютного ринку України	105
<i>Бунда О.М., Шевченко Л.В.</i> Перспективи розвитку безготівкових розрахунків в Україні	108
<i>Бурчин О.В., Нашкeрськa М.М.</i> Проблеми та перспективи роздержавлення бюджетних установ	111

<i>Вакулич М.М.</i> Стратегія управління інноваційним розвитком металургічних підприємств в умовах економічної нестабільності: теоретичні аспекти	112
<i>Вензуренко Т.Г.</i> Напрями підвищення ролі фінансових посередників у процесі мобілізації заощаджень домогосподарств	114
<i>Вінницька О.А.</i> Теоретичні аспекти фінансової стійкості підприємства	117
<i>Габ О.</i> Фактори стратегічного розвитку морських портів України	120
<i>Галуцьких Н.А., Бондаренко І.І.</i> Застосування досвіду політики непрямого оподаткування ЄС в Україні з метою стимулювання економічного зростання	123
<i>Гамідова К.Р.</i> Соціально-економічний розвиток Азербайджану	127
<i>Ганоцька А.І., Сова О.Ю.</i> Інвестиційна привабливість рекламної галузі в Україні	129
<i>Гвоздєй Н.І.</i> Іпотечне кредитування аграрних підприємств	130
<i>Гензера О.О.</i> АТ «Ощадбанк» фінансово стійкий та надійний український банк	133
<i>Глухова В.І.</i> Формування податкових доходів місцевих бюджетів в умовах децентралізації	137
<i>Глухова В.І., Івашина А.О.</i> Сучасні методи управління прибутком вітчизняних підприємств	140
<i>Глухова В.І., Перепьютчикова Н.І.</i> Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства	142
<i>Горбунова О.А., Челомбітько К.О.</i> Практика та досвід функціонування недержавних пенсійних фондів в Україні	145
<i>Греченко Р.І.</i> Проблеми формування фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств та шляхи їх вирішення	148
<i>Грицук О.В.</i> Бюджетне відшкодування ПДВ для підприємств: проблеми та шляхи його удосконалення	151
<i>Gryshova Inna, Jiang Sifan</i> Potential for the development of fin tech technologies in Ukraine	153
<i>Джуян О.М., Яковенко С.Л.</i> Механізми державного стимулювання розвитку «зеленої» економіки в Україні	157
<i>Єгорова К.В.</i> Управління оборотним капіталом підприємства на основі оптимізації його структури	161
<i>Єльцова Ю.Ю.</i> Роль фінансових інвестицій в сільському господарстві України	165
<i>Єрмолов Д.Д.</i> Система бюджетів промислового підприємства та її удосконалення	167

Житар М.О. Основні характеристики відображення змін сучасної фінансової архітектури економіки	170
Зайцева Л.О. Зміст фінансового забезпечення компанії	172
Комарницька Г.О. Особливості оцінювання економічної ефективності державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності	175
Коровій В.В. Бюджет як інструмент економічного розвитку	177
Котенко А.О., Сова О.Ю. Інвестиційні можливості малого бізнесу в Україні	181
Кравчук А.О., Гагал Т.О. Потенціал розвитку агротуризму Одеської області	184
Кучерук М.В. Фінансовий механізм забезпечення розвитку малих підприємств в Україні	187
Лаврук В.В. Інвестиційне забезпечення реалізації інноваційного потенціалу сільськогосподарських підприємств	190
Лантух К.О. Особливості бюджетного фінансування соціальної функції держави та методи його планування	193
Ли Шуцай, Сюй Цзыци Проблемы финансовой безопасности при развитии финансовых технологий в Китае	196
Лю Сун, Чжу Сьюньи, Цзяо Туанж Развитие криптовалют и технологии блокчейн в Китае	199
Мальченко М.Ю. Властивості фінансового потенціалу як об'єкта економічного аналізу	202
Ніколайчук О.Р., Задорожна Д.В. Тенденції та особливості формування доходів державного бюджету України	205
Оскома О.В., Валах Є.В. Управління фінансовою стійкістю будівельного підприємства в сучасних економічних умовах	209
Петченко М.В. Інноваційна активність вітчизняних закладів вищої освіти	211
Письменна Л.Г. Стратегії банківського маркетингу	214
Письменний М.В. Методи управління банківськими ризиками	216
Потапова Н.А. Виклики та проблеми фінансової логістики підприємств	217
Приймак С.В., Гончарук С.М. Децентралізація як напрям економічного розвитку територій	220
Рудницька Т.С. Управління прибутковістю підприємства	224
Сегеда Л.М. Дослідження сутності макроекономічної стабільності	226
Сєрік Ю.В., Нечай О.Ю. Залучення іноземних інвестицій: форми, механізм та проблеми	229

<i>Сидоренко-Мельник Г.М., Вакуленко А.О.</i> Класифікація фінансової стійкості підприємства як інструмент аналізу	231
<i>Сидоренко-Мельник Г.М., Вороний К.О.</i> Порівняння вітчизняних та зарубіжних підходів до комплексної оцінки фінансового стану підприємства	234
<i>Сидорук О.С.</i> Фінансова стратегія розвитку підприємства та порядок її формування	237
<i>Скляренко В.О.</i> Управління кредитно-інвестиційним портфелем банку	241
<i>Sokol K.O.</i> Economic aspects and fundamentals of corporate income tax in Ukraine	243
<i>Солодка С.Є.</i> Вплив процесу «очищення» банківської системи на економіку України	246
<i>Стащук О.В., Савчук Л.С.</i> Фактори впливу на інвестиційну безпеку держави в умовах євроінтеграційних процесів	248
<i>Тимошенко О.В., Ярошик М.Ю.</i> Оцінка дисбалансів сучасного стану державних фінансів України	250
<i>Токар А.В., Яковенко С.Л.</i> Фінансові інструменти економічного розвитку держави	254
<i>Трифонов О.Д., Макаренко В.М.</i> Управління державним боргом та вирішення проблем його обслуговування	256
<i>Федас Т.М.</i> Еволюція системи гарантування вкладів в Україні	260
<i>Хитрич В.О.</i> Теоретичні основи дослідження фінансової спроможності підприємства	263
<i>Чорнобай О.П., Сова О.Ю.</i> Вплив інноваційно-інвестиційної діяльності на забезпечення економічної стійкості підприємства	267
<i>Чуницька І.І.</i> Узгодження сучасних викликів та можливостей розвитку фінансового ринку як передумова реальності й ефективності стратегічної траєкторії його розвитку	270
<i>Шуневич А.С., Румик І.І.</i> Оптимізація механізму адміністрування та справляння акцизного податку	275
<i>Янович А.О.</i> Управління інвестиційною діяльністю аграрних підприємств в умовах виходу на зовнішні ринки	279
<i>Яриш О.В., Гавриленко К.Ю.</i> Детермінанти розвитку фінансового сектору України	282

Секція III. Використання штучного інтелекту та інших ІТ-технологій у сфері корпоративного управління

<i>Зайченко В.В.</i> Методологічні положення державної політики управління формуванням технологічної конкурентоспроможності економіки в Україні	284
<i>Зелінська О.В.</i> Інформаційне забезпечення корпоративного управління: цифрові технології	287
<i>Лобода Н.О., Чабанюк О.М., Сподарин Т.І.</i> Тенденції розвитку аутсорсингу у галузі ІТ-індустрії	291
<i>Мазуренко О.Р.</i> Інформаційні технології та інфраструктури як елемент ефективного управлінського процесу	293
<i>Майорова І.М.</i> Цифрові технології в корпоративному управлінні промислового підприємства	297
<i>Марущак М.Ф., Сова О.Ю.</i> Особливості маркетингу з використанням комп'ютерних мереж	300
<i>Пристапа Л.А.</i> Вплив інноваційно-інформаційних технологій на удосконалення системи ризик-менеджменту у страхуванні	302
<i>Соколенко Л.Ф.</i> Цифрова трансформація в сфері ЖКГ	304

Секція IV. Економіка XXI століття: актуальні питання менеджменту і маркетингу

<i>Аберніхіна І.Г., Шибанова М.О.</i> Актуальні питання управління поточною діяльністю підприємств	306
<i>Антоневич А.П., Лігоненко Л.О.</i> Оцінювання інноваційного потенціалу: дискусійні питання сучасної методології	309
<i>Баркова С.О., Маханьковський Я.І.</i> Конкурентний потенціал як основа формування конкурентних переваг	312
<i>Білорус Т.В., Фірсова С.Г.</i> Сутнісна характеристика категорії «бренд роботодавця»	316
<i>Бірюков Є.І.</i> Функціонування підприємств електроенергетики: умови та чинники впливу	319
<i>Бобла В.В.</i> Основні європейські імпортери кукурудзи з України	321
<i>Богдан Н.М., Зінченко А.В.</i> Антикризовий менеджмент на підприємствах готельного бізнесу в умовах конкурентного середовища	325
<i>Бондаренко С.М., Карнаух Ю.С.</i> Стратегічне управління конкурентними перевагами підприємства	328
<i>Бреус С.В., Чечіль Ю.О.</i> Сучасні аналітичні індикатори прибутковості діяльності підприємства	330

Будник М.О. Аутсорсинг в системі HR-менеджменту підприємства: переваги та недоліки	333
Влащенко Н.М., Безкровний Д.Ю. Впровадження логістичних систем в діяльність туристсько-рекреаційного комплексу	337
Волонтир Л.О. Корпоративна інформаційна система управління: топология моделей	340
Гаріфулліна Н.В. Характеристика ринку комерційних перевезень України в контексті євроінтеграції	343
Гриб М.В. Напрями впровадження інновацій на сільськогосподарських підприємствах в умовах сучасних глобальних викликів	346
Гусаковська Т.О., Скрипніченко А.В. Особливості формування системи управління підприємством у сучасних умовах	348
Дибач І.Л. Сутність освітніх послуг в контексті соціалізації та інформатизації економіки	351
Донцова Л.Д. Організаційно-економічні засади державно-приватного партнерства у забезпеченні інвайронментальної безпеки	354
Ємець О.І., Іванов С.А. Інноваційні методи підвищення продуктивності праці працівників офісу	356
Zaki Rimon Youssry Gaber Personnel management in tourism services	359
Завадська О.О., Сова О.Ю. Проектні методології в управлінні виробництвом	363
Ільченко Т.В. Маркетинг інновацій як запорука конкуренто- спроможності аграрного підприємства	365
Кандірал А.А. Галузева структура економіки України та країн ЄС: порівняльний аналіз	367
Каранет В.В. Стан експорту української продукції та її екологічні стандарты в умовах лібералізації світової торгівлі	370
Касич А.О., Бабич Ю.А. Оцінка експортного потенціалу українських металургійних підприємств	374
Касич А.О., Кондратенко А.В., Ключов О.М. Стратегічне управління персоналом: поняття, моделі, характеристики	376
Касич А.О., Рафальська І.В. Інтелектуальний капітал підприємства у сучасних економічних умовах	379
Козут Н.О. Вдосконалення формування трудового потенціалу ТОВ «Проектно-будівельна фірма «Ріка» за допомогою методу OKR	382
Корба А.Ю. Організаційна культура як фактор економічного розвитку підприємства	384
Корнілова І.М. Управлінські аспекти трансферу технологій	387
Лац А.І. Формування стратегії розвитку підприємств в умовах зовнішніх викликів	390

<i>Миськовець Н.П.</i> Вплив лідерства в управлінні організацією	393
<i>Муляр Р.О.</i> Етапи та функції управління конкурентоспроможністю підприємства	397
<i>Нечипорук Л.В.</i> Фактори ризику та невизначеності в управлінні розвитком	400
<i>Никишин Е.В.</i> Особенности управления, проблемы и задачи логистизации АПрК в обеспечении экономической безопасности Украины	403
<i>Ніколаснко Р.М.</i> Адміністративне управління в системі менеджменту якості медичного закладу	406
<i>Оленіна К.А.</i> Особливості ухвалення управлінських рішень у конфліктних ситуаціях	409
<i>Павленко І.А., Мельник В.Л.</i> Управління результативністю діяльності логістичних підприємств в умовах цифровізації	411
<i>Павленко І.А., Онищенко С.М.</i> Стратегічний підхід до управління персоналом підприємства	413
<i>Пилипчук К.С.</i> Основні напрями екологічної політики України в контексті євроінтеграції	415
<i>Підкуйко О.О., Григорян С.В.</i> Принципи стратегічного управління як основа підвищення конкурентоспроможності сучасних підприємств	419
<i>Підкуйко О.О., Врачинська (Гайдук) Ю.В.</i> Сучасні наукові підходи до управління фінансовими результатами підприємства	421
<i>Рибалко-Рак Л.А., Омеляненко Я.С., Пілюгіна В.К.</i> Розвиток менеджменту в умовах економіки знань	423
<i>Савченко М.В., Шкуренко О.В.</i> Концепція управління фінансовою стійкістю і платоспроможністю суб'єктів міжнародного бізнесу	425
<i>Саєнко К.О.</i> Дослідження специфіки управління туристичним іміджем Одеського регіону	428
<i>Смолова Г.Д.</i> Стратегія розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств	432
<i>Sova O.Yu.</i> Features of investment project controlling's	433
<i>Стоєва Т.С.</i> «Тайм менеджмент» як засіб ефективного розподілу часу	435
<i>Сумцов Д.Г.</i> Перспективи електронної системи охорони здоров'я в Україні	437
<i>Утенкова К.О.</i> Теоретичні засади формування системи економічної безпеки аграрного сектору	439
<i>Фоміченко І.П., Дячек О.В.</i> Конкурентоспроможність підприємств малого бізнесу	442
<i>Хамракулова А.Ю.</i> Японський досвід кластеризації	445

<i>Хромушина Л.А.</i> Напрями управління заборгованістю підприємства	447
<i>Шадура-Никипорець Н.Т., Никипорець Ю.І.</i> Порівняльна оцінка “відходомісткості ВВП” України	449

Секція V. Демографічні чинники економічного зростання

<i>Антонюк В.П.</i> Деіндустріалізація економіки як чинник втрати людського капіталу України та економічної стагнації	453
<i>Борисенко М.В., Савченко И.В.</i> Трудовой паспорт отрасли экономики как основа формирования государственного заказа на подготовку специалистов	457
<i>Глушенко М.М.</i> Роль та значення трудових ресурсів аграрних підприємств в умовах виходу на зовнішні ринки	460
<i>Гончаренко В.І.</i> Сучасна демографічна ситуація та її вплив на процеси економічного зростання в Україні	463
<i>Драчук Ю.З., Сав'юк Л.О.</i> Аспекти ринку праці промислових регіонів в економіці країни	467
<i>Костюкєвич Т.К.</i> Вплив демографічних чинників на сучасний стан розвитку економіки України	470
<i>Мащенко М.А.</i> Оцінка ефективності заходів щодо забезпечення інвайронментальної безпеки промислових підприємств	473
<i>Оліфіренко Л.Д., Самойлович А.Г.</i> Особливості трансформування національного ринку праці у єдиному світовому кібер-просторі	476

– На замітку студентам та аспірантам –

ШАНОВНІ ДРУЗИ!

Пропонуємо вашій увазі матеріали чергової міжнародної конференції, організованої фаховим науково-виробничим журналом «Облік і фінанси», в яких розкрито теоретичні та практичні аспекти управління розвитком економіки в сучасних умовах. Учасники заходу, поряд із дослідженням загальновідомих проблем бухгалтерського обліку, оподаткування, фінансів, менеджменту, маркетингу, демографії та інших економічних спеціалізацій, приділяють увагу таким питанням як: електронний документооборот; вплив діджиталізації на процеси управління; розвиток «зеленої» економіки та агротуризму; проблеми децентралізації; механізми прямого і непрямого оподаткування; інноваційні технології та штучний інтелект; аутсорсинг в системі HR-менеджменту; демографічні чинники економічного зростання та інші.

Міжнародна науково-практична конференція «Теорія та практика управління розвитком економіки» продовжує цикл наукових конференцій, започаткований редакцією журналу «Облік і фінанси» в рамках програми підтримки наукових пошуків молодих дослідників. Співорганізатором даного заходу виступає **Полоцький державний університет (Республіка Білорусь)**. Організаційний комітет висловлює ширшу подяку за допомогу в поглибленні міжнародної співпраці в науковій сфері першому проректору університету, доктору економічних наук, професору кафедри обліку, фінансів, логістики та менеджменту – Вегері Світлані Григорівні!

До уваги!!! Журнал «Облік і фінанси» спільно з ВНЗ регулярно проводить науково-практичні конференції, публікує результати досліджень українських і зарубіжних науковців і практиків, бере участь у громадських заходах.

Пропонуємо допомогу щодо:

- публікації статей (в т. ч. студентів) в Облік і фінанси й інших фахових виданнях України (консультування по журналах Scopus & WoS);
- підготовки та оформлення рукописів статей;
- підбору УДК, JEL коду, перекладу анотацій та інших метаданих на англійську, оформлення списку джерел;
- інших різноманітних питань наукової діяльності.

Наші конференції: <https://conf2018.webnode.com.ua>

Сайт журналу: <http://www.afj.org.ua>

Контакти: (097)-752-28-14 magazine@faaf.org.ua

Ми відкриті до пропозицій, співпраці та ваших запитань!

Секція I. Інформаційно-аналітичне забезпечення управління: облік, аналіз, контроль

БАЧО Р.Й., д.е.н., доцент,
завідувач кафедри обліку і аудиту,
Закарпатський угорський інститут імені Фернца Ракоці II

АНАЛІТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПРОВЕДЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ

В умовах ринкової конкуренції успішна діяльність фінансової установи залежить від досягнення поставлених перед нею цілей, від проходження прийнятими цілями і наміченим напрямом, від її стійкості з фінансово-економічної точки зору, а також від стійкості її положення серед конкурентів на ринку. Забезпечення виконання перерахованих вимог є завданням управління такою установою.

Процес управління фінансовою організацією в самому спрощеному вигляді включає наступні основні стадії [2, с. 25]:

- планування – збір, обробка, розгляд інформації та вироблення управлінського рішення;
- організація і регулювання реалізації управлінського рішення;
- облік – збір, вимір, реєстрація та обробка інформації про результати виконання управлінського рішення;
- аналіз – розкладання інформації, отриманої на стадії обліку, на компоненти, вивчення і оцінка певних послідовностей цих компонентів для прийняття наступних управлінських рішень.

При цьому кожна зі стадій чергується зі стадіями контролю. Внутрішній контроль організації у вузькому сенсі – це здійснення суб'єктами організації, наділеними відповідними повноваженнями (суб'єкти внутрішнього контролю) або в автоматичному режимі, заданому зазначеними суб'єктами і під їх управлінням, наступних дій [2, с. 25]:

- а) визначення фактичного стану або дії керованого ланки системи управління організацією (об'єкта контролю);
- б) порівняння фактичних даних з необхідними, тобто з базою для порівняння, прийнятої в організації, або заданої ззовні, або заснованої на раціональності;
- в) оцінка відхилень, що перевищують гранично допустимий рівень, на предмет ступеня їх впливу на аспекти функціонування організації;
- г) виявлення причин даних відхилень.

Мета внутрішнього контролю – інформаційна прозорість об'єкта управління для можливості прийняття ефективних рішень.

Внутрішній контроль, з одного боку, забезпечує можливість прийняття ефективних управлінських рішень, а з іншого боку, – в інтеграції з процесами організації і регулювання забезпечує виконання прийнятих рішень. Слід зазначити, що ці сторони внутрішнього контролю перебувають у нерозривній єдності і динамічній взаємодії в циклах управлінських процесів [2, с. 25].

У теорії і практиці управління фінансовою установою одним з важливих аспектів є питання форми внутрішнього контролю як способу організації і вираження певним чином впорядкованої сукупності контрольних процедур.

Найбільш дієвою формою внутрішнього контролю є внутрішній аудит.

Необхідність внутрішнього аудиту обумовлена в основному проблемами, пов'язаними з «ефектом масштабу». В економіці поняття «ефект масштабу» означає, що, по-перше, у міру зростання масштабу організація досягає зниження витрат за рахунок дії ряду факторів (позитивний ефект масштабу); по-друге, поряд з цим існує негативний ефект масштабу, що виражається в певних управлінських труднощі, пов'язані з координуванням і контролем діяльності великої в страховій компанії. У міру зростання масштабу діяльності поверхи управління, що розділяють адміністративний апарат і рівні управління, що реалізують робочі програми, стають все більш численними. Багаторівневий апарат управління створює проблеми обміну інформацією, координації рішень, збільшує ймовірність прийняття різними ланками управління рішень, що суперечать один одному [1, с. 31].

Ускладнюється контроль різних ланок управління з боку центрального керівництва, що підвищує ризик помилок і зловживань персоналу. Керівництво фінансової установи розробляє політику і процедури роботи. Однак персонал може не завжди їх розуміти або не завжди виконувати з тих чи інших причин. Менеджери не мають достатньо часу, для того щоб перевірити виконання, і часто не володіють специфічними інструментами такої перевірки. Отже, вони не можуть своєчасно виявити недоліки і відхилення. Внутрішні аудитори допомагають керівникам: забезпечують захист від помилок і зловживань, визначають «зони ризику» і можливості усунення майбутніх недоліків або нестач, допомагають ідентифікувати і «посилити» слабкі місця в системах управління і знайти ті принципи управління, які були порушені. Поряд з цим необхідно проводити обговорення проблем з вищими органами управління компанії, потреби і пропозиції яких визначають процедури внутрішнього аудиту (внутрішні аудитори повинні забезпечити керуючих будь-якою інформацією, що стосується компетенції цих фахівців) [2, с. 25].

Особливо важливий внутрішній аудит в тому випадку, якщо фінансовою установою має розширену мережу відокремлених структурних підрозділів, місцеве керівництво яких здійснює самостійні рішення. В цьому випадку центральному керівництву необхідна достовірна інформація про їхню діяльність, щоб здійснювати контроль і комплексну оцінку прийнятих рішень. Таким чином, органи управління користуються послугами внутрішніх аудиторів як додатковими ресурсами, що допомагають їм здійснювати функції з управління установою [2, с. 25].

Створення ефективної системи внутрішнього аудиту фінансової установи дозволить забезпечити ефективне функціонування, стійкість і максимальну (відповідно до встановлених цілей) розвиток установи в умовах багатопланової конкуренції; зберегти і ефективно використовувати її ресурси та потенціал, своєчасно виявити і мінімізувати комерційні, фінансові та інші ризики в управлінні компанією. Це дозволить також сформувати адекватну сучасним, постійно мінливих умовам господарювання систему інформаційного забезпечення всіх рівнів управління, що дозволяє своєчасно адаптувати функціонування організації до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Список використаних джерел:

1. Богашко О. Л. Оцінка людського капіталу в економіко-математичних моделях економічного зростання. *Причорноморські економічні студії*. 2017. № 13(2). С. 30-33.
2. Бурцев В. В. Принципы аудиту в страховой компании. *Финансовый менеджмент*. 2008. № 4. С. 24-29.

БІЛОУС К.І.*, студент,
Вінницький національний аграрний університет

ОБОВ'ЯЗКОВИЙ АУДИТ: СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Наприкінці 2017 року було ухвалено концептуальні зміни до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та прийнято новий Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність». Зазначені нормативно-правові акти є давно очікуваними, оскільки спрямовані на імплементацію вимог законодавства ЄС у сфері обліку, звітності та аудиту.

Достовірність обліку та звітності, аналіз причин невідповідності цієї звітності та реальної картини економічного суб'єкта, а також контроль ефективності фінансово-господарської діяльності є актуальними питаннями в умовах нестабільного середовища функціонування. Однією з основних цілей фінансової звітності є забезпечення необхідною інформацією різних користувачів, достовірність якої повинна бути підтверджена аудиторською практикою.

Вагомий внесок у дослідження та вирішення проблем обов'язкового аудиту внесли вчені: Добровольська В.В., Дорош Н.І., Петрик О.П., Редько О.Ю., Фабіянська В.Ю., Шалімова Н.С., однак у світлі вимог Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» зростають вимоги до

* Науковий керівник – Фабіянська В.Ю., к.е.н., доцент кафедри аудиту та державного контролю, Вінницький національний аграрний університет.

суб'єктів аудиторської діяльності, особливо щодо обов'язкового аудиту фінансової звітності.

Економічні засади аудиту визначає Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність», що здійснює істотний вплив на обов'язковий аудит фінансової звітності підприємств, що становлять суспільний інтерес, за якими здійснює нагляд новостворений регулюючий орган – Орган суспільного нагляду. Закон містить посилені вимоги щодо звіту аудитора підприємств, які становлять суспільний інтерес. Вимоги покликані розширити розуміння зацікавленими сторонами аудиту. Закон також пояснює, яким чином необхідно реагувати на виявлені значні ризики [1].

Крім того, відповідно до чинного законодавства, аудитори підприємств, що становлять суспільний інтерес, зобов'язані готувати додатковий письмовий звіт для аудиторського комітету. Метою нового законодавства стосовно підприємств, що становлять суспільний інтерес, та їх аудиторів є підвищення якості аудиторських послуг і зміцнення корпоративного управління для всіх зацікавлених сторін. Посилення вимог до звітування та зміцнення нагляду за аудиторською діяльністю, вдосконалення взаємодії з регулюючими органами сприятиме більшій прозорості процесу аудиту та упорядкуванню ринку аудиторських послуг в Україні. Крім того, структурований аудит підприємств, що становлять суспільний інтерес, може виявити більш широкі системні проблеми [1].

Чітке визначення поняття про обов'язковий аудит наведене в Законі України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність». Обов'язковий аудит фінансової звітності – це аудит фінансової звітності (консолідованої фінансової звітності) суб'єктів господарювання, які відповідно до законодавства зобов'язані оприлюднити або надати фінансову звітність (консолідовану фінансову звітність) користувачам фінансової звітності разом з аудиторським звітом, що проводиться суб'єктами аудиторської діяльності на підставах та в порядку, передбачених цим Законом [2].

Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV під підприємствами, що становлять суспільний інтерес, розглядаються емітенти, цінні папери яких допущені до торгів на фондових біржах або щодо цінних паперів яких здійснено публічну пропозицію, банки, страховики, недержавні пенсійні фонди, інші фінансові установи (крім інших фінансових установ та недержавних пенсійних фондів, що належать до мікропідприємств та малих підприємств) та підприємства, які відповідно до цього Закону належать до великих підприємств [2].

Законом України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність», визначені особливі вимоги до внутрішньої організації суб'єктів аудиторської діяльності, які мають право проводити обов'язковий аудит фінансової звітності, зокрема, такі аудиторські фірми зобов'язані забезпечити:

1) незалежність та об'єктивність аудиторів та ключового партнера при наданні аудиторських послуг, зокрема шляхом впровадження відповідних політики та процедур, а також наявність системи контролю за їх виконанням;

2) запровадження системи внутрішнього контролю, процедур реєстрації та обліку фактів, інформація про які підлягає фіксації та розкриттю відповідно закону, механізмів внутрішнього контролю, застосування методики оцінки ризиків, заходів та засобів для захисту систем обробки інформації;

3) можливість інформування уповноваженої особи суб'єкта аудиторської діяльності про факти порушень вимог закону його працівниками;

4) достатній рівень кваліфікації та досвіду аудиторів і персоналу, який залучається до надання послуг відповідно до міжнародних стандартів аудиту. В суб'єкті аудиторської діяльності за основним місцем роботи має працювати не менше трьох аудиторів. При наданні послуг з обов'язкового аудиту фінансової звітності підприємств, що становлять суспільний інтерес (крім тих, що відповідають критеріям малого підприємства), за основним місцем роботи має працювати не менше п'яти аудиторів із загальною чисельністю штатних кваліфікованих працівників, які залучаються до виконання завдань, не менше 10 осіб, з яких щонайменше дві особи повинні підтвердити кваліфікацію відповідно до статті 19 закону або мати чинні сертифікати (дипломи) професійних організацій, що підтверджують високий рівень знань з міжнародних стандартів фінансової звітності;

5) достатній рівень забезпеченості працівниками за основним місцем роботи для виконання завдань з обов'язкового аудиту фінансової звітності;

6) запровадження організаційних та адміністративних механізмів для попередження, ідентифікації, усунення або управління і розкриття будь-яких ризиків та загроз своїй незалежності;

7) запровадження внутрішньої політики та процедур виконання завдань з обов'язкового аудиту фінансової звітності, що також мають передбачати обов'язковість інструктажу, нагляду та перевірки роботи аудиторів та інших працівників, вимог до створення і обсягу робочих документів аудитора;

8) запровадження внутрішньої системи контролю якості аудиторських послуг. Відповідальність за організацію і ефективне функціонування внутрішньої системи контролю якості несе керівник суб'єкта аудиторської діяльності, при цьому ним може бути призначена відповідальна особа лише з числа аудиторів, яка є працівником суб'єкта аудиторської діяльності за основним місцем роботи;

9) використання вищезазначених внутрішніх процедур, систем, механізмів та ресурсів для забезпечення системного та регулярного надання послуг з обов'язкового аудиту;

10) запровадження механізмів реєстрації та розв'язання нестандартних ситуацій, що мають або можуть мати суттєві наслідки для неупередженості діяльності аудиторів та ключових партнерів, пов'язаної з наданням послуг з обов'язкового аудиту фінансової звітності;

11) застосовування політики оплати праці персоналу, залученого до виконання завдань з обов'язкового аудиту, що передбачала б стимули для забезпечення якості робіт. При цьому винагорода, отримана суб'єктом аудиторської діяльності від юридичної особи за послуги, не пов'язані з обов'язковим аудитом фінансової звітності, не може будь-яким способом

враховуватися при визначенні обсягу оплати праці аудиторам та іншим працівникам, залученим до виконання завдання з обов'язкового аудиту фінансової звітності цієї юридичної особи;

12) постійний моніторинг, оцінювання відповідності та ефективності внутрішньої політики і процедур, системи внутрішнього контролю, у тому числі щорічна оцінка внутрішньої системи контролю якості та вжиття відповідних заходів для усунення будь-яких недоліків. Суб'єкт аудиторської діяльності повинен зберігати інформацію про результати оцінки ефективності системи внутрішнього контролю та вжиті заходи протягом семи років [3].

Впроваджені вимоги не можуть не відобразитися на кон'юктурі ринку аудиторських послуг, адже значно вплинуть на скорочення переліку аудиторських фірм, які мають право на проведення цього виду аудиту та призведуть до злиття невеликих аудиторських фірм. Вважаємо, що це є цілком природним процесом, що стимулюватиме аудиторів підвищувати свою компетентність, покращувати якість аудиторських послуг, впроваджуючи систему контролю якості, а також підвищить довіру до аудиторської професії загалом.

Система контролю якості аудиторських послуг формується кожною аудиторською фірмою та аудитором в Україні в обов'язковому порядку, оскільки, як зазначено в Кодексі професійної етики аудиторів Міжнародної федерації бухгалтерів, характерною рисою професії незалежного аудитора, є прийняття відповідальності перед суспільством. Тому контроль якості аудиторських послуг є не тільки обов'язком кожної аудиторської фірми та аудитора, а також неодмінною умовою подальшого функціонування суб'єкта аудиторської діяльності [4].

Отже, обов'язковий аудит фінансової звітності є ключовим інститутом цивілізованого суспільства, який виконує надзвичайно важливу функцію щодо підтвердження достовірності та неупередженості поданої користувачам інформації, що допомагає їм у прийнятті правильних рішень. Передовою метою нового законодавства та змін стосовно підприємств, що становлять суспільний інтерес, а також незалежних аудиторів, є підвищення вимог щодо якості аудиторських послуг і зміцнення корпоративного управління для всіх зацікавлених сторін.

Список використаних джерел:

1. Добровольська В. В. Аудит за оновленим законодавством України. *Правові горизонти*. 2018. №10. С. 33–38.
2. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність: Закон України від 21.12.2017 р. № 2258-VIII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2258-19>
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996, зі змінами та доповненнями. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
4. Фабіянська В. Ю. Система контролю якості аудиторських фірм України як основа їх сталого розвитку. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2017. № 4. С. 132-143.

ВАСИЛЕНКО І.В.^{*}, магістр,
Університет економіки та права «КРОК»

ЗАПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ ПРИ РОЗРАХУНКАХ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ

Постійне збільшення кількості інформації, необхідної для прийняття адекватних управлінських рішень, призводить до того, що традиційні методи роботи з документами стають все більше нерентабельними. Так, за статистичними даними 15 % паперових документів губляться, а для їх пошуку працівники витрачають близько 30 % свого часу.

Відсутність необхідності вручну розмножувати документи, відслідковувати переміщення паперових документів всередині установи, контролювати порядок передачі конфіденційної інформації, істотним чином дозволить знизити трудовитрати діловодів. Впровадження наскрізного автоматичного контролю виконання всіх етапів роботи з документацією буде сприяти підвищенню якості роботи виконавців, робити терміни підготовки документів більш прогнозованими й керуваними.

Система електронних документів призначені забезпечити процес створення, керування і розповсюдження великих обсягів документів у комп'ютерних мережах, а також вести контроль за потоками документів в установі.

Схема роботи при електронному документообігу зображена на рис. 1.



Рис. 1. Схема обміну електронними документами

Продаючи свою продукцію (роботи, послуги), підприємства-продавці виступають у взаємовідносини з юридичними і фізичними особами-покупцями і замовниками, а отже – здійснюють з ними у певному порядку розрахунки. Взаємовідносини підприємств з покупцями і замовниками пов'язані з

^{*} Науковий керівник – Ромашко О.М., к.е.н., доцент, Університет економіки та права «КРОК».

укладанням договорів купівлі-продажу своєї продукції (товарів), підряду на виконання робіт (надання послуг).

Як правило відносини з покупцями починаються з укладання договору, його узгодження та підписання. Потім виставлення продавцем – покупцю, замовнику, рахунку-фактури за товари, роботи чи послуги. І частіш за все перший етап цих взаємовідносин стає дуже затяжним, а будь-який продавець своєї продукції має намір у найкоротші строки отримати дохід, а отже продати свій товар, роботи чи послуги.

З початком електронного документообігу, відносини між суб'єктами господарювання стали більш продуктивними. Кожна із сторін швидше отримувала свої документи, в разі якихось помарок, є можливість швидко виправити та відправити знову.

Розглянемо як саме документи можна відправляти в системі електронного документування.

По замовчуванню для обміну налаштовані первинні документи: рахунки, акти виконаних робіт, накладні.

Для забезпечення якості, зручності та швидкості обміну документами між суб'єктами господарювання, використовують такі програми як: Медок або 1С:Підприємство, а також Модуль Flydoc (“Флайдок”) в програмі 1С.

Модуль Flydoc (“Флайдок”) – дозволяє формувати всі первинні документи безпосередньо в 1С:Підприємство, підписувати їх електронним підписом, відправляти контрагенту, отримувати завізований екземпляр і зберігати візуальну копію з ЕП в 1С: Підприємство на випадок перевірки контролюючих органів.

Незважаючи на позитивні сторони запровадження електронного документообігу, є і проблеми даної системи. Опис проблем електронного документообігу та основні шляхи їх вирішення наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Проблеми електронного документообігу

Вид проблеми	Опис проблеми	Шляхи вирішення
1	2	3
Правильність ведення електронного документообігу відповідно до застосованих комп'ютерних технологій.	У багатьох випадках відбувається перехід до електронного документообігу без урахування особливостей обліку підприємства та особливостей застосованих комп'ютерних технологій. Це призводить до постійних збоїв у роботі бухгалтерської комп'ютерної системи, що може мати непередбачені наслідки	Проведення аналізу існуючого документообігу й розробка проекту створення та впровадження електронного документообігу, який врахував би особливості обліку підприємства та структуру бухгалтерської комп'ютерної системи, що планується впровадити на підприємстві

Продовження табл. 1

1	2	3
Оптичне введення документів з паперового носія та обробка отриманої інформації в графічному вигляді	Автоматизоване переведення паперових первинних документів можливе лише за допомогою сканувального обладнання (сканеру). І хоча процес сканування є досить швидким, проте подальше розпізнавання електронного графічного файлу в дані, придатні для обробки комп'ютерною бухгалтерською програмою, займає досить багато часу та потребує значних затрат праці	Доцільним є використання потужних програм з обробки відсканованих документів . Розробка оптимальних уніфікованих форм документів, що були би придатні для швидкої обробки після сканування. Розміщення в документах необхідних реквізитів, що потрібні для подальшого використання в електронному вигляді. Заповнення документів друкованими літерами з метою швидкого їх розпізнавання програмою
Юридична обґрунтованість облікових даних та юридична доказовість електронних документів	Хоча основне поняття електронних документів надано в законодавстві України, проте розроблених допоміжних нормативно-правових актів, що регулювали би використання електронних документів, немає	Необхідно розробити пакет законодавчих актів, які б регулювали порядок ведення та обороту електронних документів
Відповідність реквізитів електронного документа прийнятним стандартам	У законодавстві зазначено, що юридичну силу електронний документ може мати лише при наявності обов'язкових реквізитів. Проте законодавчо затверджений перелік таких реквізитів відсутній	Крім стандартних реквізитів необхідно також використовувати електронний підпис та позначки про зміну чи доповнення документа
Контроль за правами доступу	Користувачі бухгалтерської комп'ютерної системи можуть мати доступ до інформації, на користування якої вони не мають права	Необхідно розмежовувати доступ до інформації для відповідних користувачів за рахунок використання різних засобів захисту
Захист електронного документа і його реквізитів	При зберіганні електронного документа можливе його псування чи видозміна	Захист електронного документа необхідно забезпечувати різними апаратними і програмними засобами

Дослідивши тонкощі запровадження системи електронного документообігу, можна зробити висновки, що є не тільки позитивні сторони даної системи, як здається на перший погляд, а є і недоліки. Переваги полягають у зручності, економії часу та зберіганні документів. Більшість з розглянутих проблем можливо вирішити на рівні самого підприємства за рахунок правильного впровадження та використання електронного документообігу, а саме: навчання облікового персоналу, використання потужнішого устаткування та удосконаленого програмного і технічного забезпечення тощо. Проте проблему юридичного підтвердження електронних облікових документів можна розв'язати лише за наявності відповідної законодавчої бази вже на державному рівні. А тому є необхідність в розробці чіткого переліку рекомендацій щодо юридичного підтвердження електронних документів з метою їх подальшого впровадження на законодавчому рівні.

Список використаних джерел:

1. Про електронні документи та електронний документообіг: Закон України (ред. від 07.11.2018 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/851-15>
2. Івахненко С. В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку: історія, теорія, перспективи. 2009. 414 с.
3. Бондаренко О. С. Методика управління портфелем дебіторської заборгованості. *Актуальні проблеми економіки*. 2006. № 4. С. 17-23.

ВЕРЕСОВСЬКА А.В., студентка,

Лозівська філія Харківського державного автомобільно-дорожнього коледжу

ЯКОВЕНКО С.Л., викладач вищої категорії,

голова циклової комісії «Бухгалтерський облік»,

Лозівська філія Харківського державного автомобільно-дорожнього коледжу

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЯК СКЛАДОВА ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Економічний аналіз – це вивчення економіки і господарської діяльності підприємств. Розвиток економічної науки обумовив виділення економічного аналізу в самостійну галузь.

Основною метою аналізу економіки є вивчення об'єктивно чинних економічних законів з метою свідомого використання їх у практичній діяльності: у визначенні найбільш раціональних шляхів розвитку, оптимальних темпів і пропорцій, максимального підвищення ефективності виробництва. Кожна наука має свій предмет дослідження, який вона вивчає властивими їй методами. Предметом економічного аналізу підприємств є господарська діяльність підприємств, яка відображається в різних джерелах інформації.

Відмінність господарських функцій, що виконуються підприємствами і організаціями, обумовлює і відмінність об'єктів економічного аналізу. Так, у промисловості вивчаються виробництво і реалізація продукції, використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, витрати на виробництво і збут продукції, прибуток і рентабельність роботи, взаємовідносини підприємства зі своїми працівниками та різними ланками народного господарства, з державним бюджетом тощо. У торговельних підприємствах і організаціях аналізується товарооборот, використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, прибуток, рентабельність і т.д. У будівництві розглядаються капіталовкладення, введення в дію завершених об'єктів, вартість будівництва, використання будівельних механізмів, матеріалів, трудових ресурсів, прибуток і рентабельність та інші показники.

Таким чином, об'єктами аналізу є окремі напрямки і господарські процеси, що становлять у своїй сукупності господарську діяльність підприємств. Усі об'єкти аналізу мають числове вираження, що знаходить відображення у звітних показниках. Зміст показників виражає економічну суть об'єктів, що вивчаються, а числове – їх конкретне значення.

Кількісні і якісні характеристики окремих показників діяльності підприємств пов'язані. Зміна кількісної характеристики показника неодмінно викликає і зміну якісної. Це стосується як окремої ланки, так і діяльності підприємства в цілому. У свою чергу, зміна якісного змісту господарських процесів обумовлює зміни їх кількісної сторони. Так, збільшення обсягу продукції призводить до зниження собівартості. Зростання продуктивності праці сприяє збільшенню виробництва продукції.

Показники, що використовуються для аналізу, беруться безпосередньо з даних обліку і звітності. У них знаходять відображення обсяг і якість діяльності підприємства в цілому і окремих його ланок зокрема, що надає можливість визначити економічну ефективність роботи та існуючі внутрішньогосподарські резерви її підвищення. З погляду використання показники поділяються на загальні та особливі, кількісні і якісні, абсолютні і відносні.

До загальних належать показники, що використовуються при аналізі діяльності підприємств всіх галузей народного господарства (промисловості, сільського господарства, торгівлі, будівництва). Такими є прибуток, рентабельність, продуктивність праці, фонди заробітної плати, показники фінансової діяльності та ін. Загальними також вважаються показники, що характеризують діяльність окремих галузей. Наприклад, у промисловості це обсяг виробництва і реалізації продукції, собівартість продукції, у сільському господарстві – використання земельних угідь, обсяг виробництва і реалізації продукції, її собівартість, врожайність полів, продуктивність тварин тощо. У торговельних підприємствах загальними показниками є обсяг товарообороту, витрати обігу тощо, у будівництві – введення в дію завершених об'єктів будівництва, обсяг будівельних і монтажних робіт, ступінь технічного оснащення будівництва, вартість будівництва і т. ін.

До особливих відносять показники, специфічні для окремих галузей промисловості, сільського господарства і торгівлі, наприклад, сортність, надійність і довговічність продукції, калорійність і зольність вугілля, вогкість торфу в промисловості. У сільському господарстві особливі показники використовуються при аналізі діяльності спеціалізованих господарств, у торгівлі – при аналізі діяльності оптових і роздрібних організацій, підприємств громадського харчування,

Кількісні показники характеризують величину об'єктів, що аналізуються, зміни, що виникають при цьому, якісні – відображають істотні особливості окремих об'єктів і господарських процесів, а також всієї діяльності підприємства. До кількісних, наприклад, належать показники, що характеризують обсяг виробництва, товарообороту, розміри посівної площі, кількість робітників тощо, а до якісних – собівартість продукції, рентабельність, продуктивність праці, врожайність та ін.

Абсолютні показники виражаються в грошових, натуральних і трудових вимірах (тоннах, метрах, годинах), а відносні – у відсотках, коефіцієнтах та індексах.

У процесі аналізу з'ясовуються також питання забезпечення підприємств сировиною і енергетичними ресурсами, наявності трудових ресурсів, необхідності економічного розвитку районів, можливостей і умов збуту продукції тощо.

Основне завдання економічного аналізу діючих підприємств – об'єктивна оцінка результатів діяльності як підприємств загалом, так і їхніх структурних підрозділів, здійснення контролю з метою виявлення й усунення недоліків, пошук внутрішньогосподарських резервів і шляхів їх використання.

Найбільше значення має економічний аналіз, що здійснюється на фабриках, заводах, в радгоспах, колгоспах, торговельних підприємствах, у будівництві, тобто там, де безпосередньо відбуваються процеси матеріального виробництва.

Список використаних джерел:

1. Економічний аналіз господарської діяльності підприємств. URL: https://pidruchniki.com/18000102/ekonomika/ekonomichniy_analiz_gospodarsko_yi_diyalnosti_pidpriyemstv
2. Мних Є. В. Економічний аналіз. URL: https://pidruchniki.com/1663111641846/ekonomika/ekonomichniy_analiz

ВОРОНА О.С.*, студент 1 курсу магістратури
кафедри міжнародних фінансів, обліку та оподаткування,
Університет імені Альфреда Нобеля

ЕКОНОМІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

В сучасних умовах господарської діяльності може статися так, що підприємство не здійснює розрахунки з контрагентами одночасно з наданими послугами, роботами чи товарами.

Одним з суттєвих показників, які мають вплив на оцінку фінансового стану підприємства – є дебіторська заборгованість. Виникає дебіторська заборгованість, як результат продажу готової продукції, виконаних робіт чи послуг, а саме у випадку затримки оплати та у ситуації коли постачальник не виконує свої обов'язки при авансових платежах за товар чи послуги.

Наявність дебіторської заборгованості в значних розмірах може спричинити зниження ліквідності активів компанії, мати негативний вплив на платоспроможність та фінансову стійкість підприємства. Тому кожна організація повинна створити якісну організацію обліку дебіторської заборгованості, задля збільшення оборотності власних активів та підвищення платоспроможності.

Надмірне збільшення сум дебіторської заборгованості має негативно позначитися на оборотні активи, може спричинити втрату ліквідності активів або взагалі збитковість підприємства. Зниження сум дебіторської заборгованості за рахунок зниження кількості проданих товарів чи наданих послуг, свідчить про зниження активності підприємства. Тому дуже важливим для підприємства, організації, установи є налагодження своєчасності обліку, та створення ефективного контролю.

Облік дебіторської заборгованості слід здійснювати згідно з Положенням Стандартом Бухгалтерського Обліку 10 «Дебіторська заборгованість». Згідно з П(С)БО 10 дебіторська заборгованість розкривається, як сума заборгованості дебіторів підприємству на відповідну дату. Якщо обсяг дебіторської заборгованості достовірно визначена та підприємство може отримати майбутні вигоди, то таку заборгованість можна вважати активом [1].

Стосовно класифікації важливо зазначити, що П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» не передбачає чіткого розділення понять короткострокової та довгострокової дебіторських заборгованостей [2].

- Дебіторську заборгованість варто класифікувати за наступними нормами:
- період погашення та зв'язок з нормальним операційним циклом;
 - об'єкти щодо яких виникла дебіторська заборгованість;

* Науковий керівник – Пестовська З.С., к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів, обліку та оподаткування, Університет імені Альфреда Нобеля.

– своєчасність погашення.

П(С)БО 10 свідчить, що дебіторська заборгованість розподіляється на поточну і довгострокову. При такому розподілі в рахунок беруть такі чинники, як строк погашення та зв'язок з операційним циклом.

До довгострокової заборгованості слід відносити суми заборгованості юридичних та фізичних осіб, яка виникла в процесі операційного циклу, та обов'язково буде погашена після 1 року з балансової дати [3].

Щоб віднести дебіторську заборгованість до довгострокової потрібно перевірити наступні критерії, а саме:

- дебіторська заборгованість не виникає в ході операційного циклу;
- строк погашення заборгованості більше 1 року.

Дебіторська заборгованість, яка не виникає в ході операційного циклу, та буде погашена протягом 1 року з дати балансу – це поточна. Для того, щоб віднести дебіторську заборгованість до поточної або довгострокової потрібно звернути увагу на строк, який залишається до повного погашення дебіторської заборгованості від дати балансу.

Процес обліку дебіторської заборгованості потребує максимальної уваги. Дебітори теж потребують індивідуального підходу та постійного вирішення питань та проблем. Для підприємства досить важливо не допускати дуже великого розміру дебіторської заборгованості, тому що саме ефективна оцінка заборгованості вважається передумовою для стрімкого зростання можливостей підприємства.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>
2. Кияшко О. М. Необхідність облікового забезпечення управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 3(93). С. 190-196.
3. Офіційний сайт Міністерства Фінансів України / Класифікація дебіторської заборгованості. URL: https://minfin.com.ua/taxes/-/gospoper/bo_2_6_2_oblicdebitor.html

ГРЕСЬ Н.Л., к.п.н., доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»

БОЖОК Т.М., магістр,
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»

СВІТЛИЧЕНКО К.П., магістр,
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»

АКТУАЛЬНИЙ ОБЛІКОВО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ ПОВЕРНЕННЯ ПІДЗВІТНОЮ ОСОБОЮ ЗАЛИШКУ ГРОШОВОГО АВАНСУ

Неузгодженість між нормами окремих тематично пов'язаних нормативно-правових актів, зумовлює, юридичні колізії процесу регулювання строків повернення підзвітною особою невитраченої частки грошового авансу (табл. 1).

Згідно пп. 170.9.2 Податкового кодексу України [2] підзвітна особа повинна представити у бухгалтерію звіт про використання отриманого готівкою авансу на відрядження/виконання окремої цивільно-правової дії до закінчення п'ятого банківського дня, що настає за днем, у якому вона закінчила виконувати завдання, доручене їй особою, яка видала кошти під звіт.

Розробники ПКУ не врахували чинних вимог до строків, на які видається готівка під звіт [1, п. 19-20 розд. II], встановлених «особливим центральним органом державного управління» [3, ст. 2 розд. I], до конституційних обов'язків ради якого відноситься розробка основних засад грошово-кредитної політики та здійснення контролю за її проведенням [3, ст. 9 розд. II; 4, ст. 100]. Реалізуючи свої повноваження, Національний банк України (НБУ) встановив строки, на які може бути видана готівка під звіт (див. табл.), зауваживши, що звітувати про її використання належить відповідно до законодавства України [1, п. 19 розд. II]. Наразі таким законодавчим документом є Податковий кодекс України. Визначення строків повернення залишку підзвітної суми – це пряма функція НБУ. Так, у затвердженому ним порядку ведення касових операцій цей термін регламентовано тільки в разі отримання особою авансу у вигляді готівки з особового або корпоративного спеціального платіжного засобу (див. табл. 1), зокрема, залишок належить повернути одночасно зі звітом про використання коштів [1, п. 20 розд. II], тобто до закінчення третього банківського дня, котрий настає за днем завершення відрядження або виконання окремої цивільно-правової функції [2, рубрика «а» пп. 170.9.3 ст. 170]. Коли ж аванс отримано готівкою безпосередньо з каси підприємства, то НБУ не визначає строків повернення залишку коштів. Але при цьому існує порядок, за яким підзвітна особа може користуватись готівкою тільки впродовж встановленого НБУ строку [1, пп. 19 розд. III], а після його закінчення решту має обов'язково повернути підприємству.

Таблиця 1

Залежність між строками використання грошового авансу, повернення його залишку та способом видачі коштів і їх цільовим призначенням

Спосіб видачі авансу	Мета використання коштів		Положення № 148 [1, п. 19–20 розд. II]	ПКУ [2, пп. 170.9.2–170.9.3]
			строк використання коштів	термін повернення надміру витрачених коштів
З каси	на відрядження		до завершення строку відрядження	до або під час подання Звіту
	під звіт	на придбання сільськогосподарської продукції та заготівлю вторинної сировини, крім металобрухту	не більше 10 робочих днів від дня видачі готівкових коштів під звіт	
		на закупівлю брухту чорних металів і брухту кольорових металів	не більше 30 робочих днів від дня видачі готівки під звіт	
		на інші виробничі (господарські) потреби	не більше двох робочих днів, включаючи день отримання готівкових коштів під звіт	
	одночасно на відрядження та для вирішення в цьому відрядженні виробничих (господарських) питань (у тому числі для придбання сільськогосподарської продукції в населення та заготівлі вторинної сировини)		строк, на який видана готівка під звіт ... може бути продовжено до завершення терміну відрядження	
З поточного рахунка	із застосуванням корпоративного електронного платіжного засобу		подають до бухгалтерії підприємства Звіт про використання коштів разом із підтвердними документами в установлені строки і в порядку, що визначені для підзвітних осіб ...	до закінчення третього банківського дня після завершення відрядження (у разі отримання готівки з платіжних карток)
	із застосуванням особового електронного платіжного засобу		разом з невитраченим залишком готівки	

Джерело: узагальнено авторами за матеріалами нормативно-правових актів [1; 2].

Отже, відповідно до норм п. 20 Положення № 148 [1], підзвітна особа в разі отримання готівки в касі, прибувши з відрядження (закінчивши виконання окремого цивільно-правового доручення), має виконати такі дії: 1) повернути (в касу підприємства або здати на його банківський рахунок) залишок підзвітної суми не пізніше дня, наступного за днем закінчення встановленого НБУ строку, на який видавалися кошти; 2) подати у строки, встановлені ПКУ, звіт про їх використання разом із підтвердними документами.

Відомо, що норми ПКУ передбачають у цьому випадку дещо інші терміни повернення надміру витрачених коштів (див. табл.), як і те, що кодекс має вищу від постанови НБУ юридичну силу. При цьому ПКУ «регулює відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів» [2, пп. 1.1 ст. 1 розд. I] і не може визначати основні засади грошової політики держави, розробка яких – це конституційний обов'язок НБУ [4, ст. 100].

Таким чином, при визначенні строків повернення залишку підзвітної суми потрібно керуватись постановою НБУ № 148 [1]. За таких обставин органи Державної фіскальної служби України мають розуміти, що дотримання в цьому питанні вимог Податкового кодексу може спричинити порушення суб'єктами господарювання встановлених НБУ норм регулювання обігу готівки в національній валюті, зокрема призводити до перевищення затверджених лімітів залишку готівки в касах суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел:

1. Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні: постанова Правління Національного банку України від 29.12.2017 р. № 148. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0148500-17>
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.1999 р. № 679-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14>
4. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>

ГРЕСЬ Н.Л., *к.п.н., доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»*

КАРПІНСЬКА К.В., *магістр,
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»*

ПОНІКАРЕВИЧ І.В., *магістр,
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»*

ПОНЯТТЯ «ОДИНОКА МАТІР» ТА «ОДИНОКИЙ БАТЬКО» ДЛЯ ЗАСТОСУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПІЛЬГИ

У чинному Податковому кодексі України (ПКУ) передбачено, що платник податку з доходів фізичної особи (ПДФО) має право на зменшення суми

загального місячного оподаткованого доходу, отриманого від одного роботодавця у вигляді заробітної плати, яка дорівнює сумі податкової соціальної пільги (ПСП) [1, ст. 169.1]. Відомо, що згадане право стосується одиноких матерів (батьків), а розмір належної їм соціальної пільги та порядок її застосування визначено в рубриці «а» пп. 169.1.1 та п. 169.3 ПКУ. Водночас, тлумачення понять «одинокі матері» та «одинокі батьки» у податковому законодавстві немає.

Для реалізації свого права на ПСП одинокі матері (батьки) має подати в бухгалтерію підприємства заяву встановленого зразка, до якої додаються ксерокопії підтверджувальних документів, перелік яких встановлено в пп. 1 п. 5 Порядку № 1227 [2]. Зауважимо, що в зазначеному документі не зовсім чітко роз'яснено, які документи мають подавати представники різних категорій осіб, скажімо одинокі матері, батьки, вдова, вдівець опікун, піклувальник, які виховують дитину (дітей) віком до 18 років. Отже, бухгалтер має самостійно виділити із загального переліку саме ті документи, ксерокопії яких повинні подати одинокі матері (батьки). До них зазвичай відносять: 1) копію свідоцтва (дубліката свідоцтва) про народження дитини (дітей) або документ із зазначенням відомостей про батька дитини в Книзі реєстрації актів цивільного стану, чи документи, які підтверджують вік дитини (дітей), затверджені відповідним органом країни, у якій іноземна фізична особа – платник податку постійно проживала (проживав) до прибуття в Україну; 2) копію паспорта заявника.

Щоб зрозуміти, кого слід вважати одинокою матір'ю, а тим паче батьком, було проаналізовано зміст ряду нормативно-правових документів (табл. 1).

Таблиця 1

Тлумачення поняття «одинокі матері» в нормативно-правових актах та в службовій кореспонденції

Назва нормативно-правового акта, службового документа	Визначення поняття
1	2
1. Про державну допомогу сім'ям з дітьми: Закон України від 21.11.1992 р. № 2811-XII. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/la/ws/show/2811-12	Право на допомогу на дітей ... мають одинокі матері (які не перебувають у шлюбі), одинокі усиновлювачі, якщо у свідоцтві про народження дитини або документі про народження дитини, виданому компетентними органами іноземної держави, за умови його легалізації в установленому законодавством порядку (рішенні про усиновлення дитини), відсутній запис про батька (матір) або запис про батька (матір) проведено в установленому порядку органом державної реєстрації актів цивільного стану за вказівкою матері (батька, усиновлювача) дитини. Право на допомогу на дітей ... має мати (батько) дітей у разі смерті одного з батьків, які не одержують на них пенсію в разі втрати годувальника або соціальну пенсію [ст. 18–1]

Продовження табл. 1

1	2
2. Порядок подання документів для застосування податкової соціальної пільги: Постанова Кабінету Міністрів України від 29.12.2010 р. № 1227. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1227-2010-%D0%BF	... одинокою матір'ю (батьком) або опікуном, піклувальником вважаються особи, які на момент застосування роботодавцем пільги, визначеної підпунктом «а» підпункту 169.1.3 пункту 169.1 статті 169 Кодексу, маючи дитину (дітей) віком до 18 років, не перебувають у шлюбі, зареєстрованому згідно із законом [п. 5 пп. 1]
3. Про практику розгляду судами трудових спорів: Постанова пленуму Верховного суду України від 06.11.1992 р. № 9. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0009700-92	... одиноких матерів (жінка, яка не перебуває у шлюбі і у свідоцтві про народження дитини якої відсутній запис про батька дитини або запис про батька зроблено в установленому порядку за вказівкою матері, вдова, інша жінка, яка виховує і утримує дитину сама) ... [п. 9]
4. Про відпустки: Закон України від 15.11.1996 р. № 504/96-ВР. URL: https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/504/96-вр	... одинокій матері (батьку), які виховують дитину без батька (матері)... [ст. 10 ч. 12 п. 5]
5. Щодо роз'яснення терміну «одинокі матери»: Лист Міністерства праці та соціальної політики України від 06.07.2006 р. № 247/13/116-06. URL: http://www.uazakon.com/document/fpart16/idx16225.htm	... до категорії одинокої матері відносяться: жінка, яка не перебуває у шлюбі та у свідоцтві про народження дитини якої відсутній запис про батька дитини або запис про батька зроблено у встановленому порядку за вказівкою матері; вдова; жінка, яка виховує дитину без батька (в тому числі й розлучена жінка, яка виховує дитину без батька, незважаючи на факт отримання аліментів, і жінка, яка вийшла заміж, але її дитина новим чоловіком не усиновлена). Зазначене визначення терміна «одинока мати» застосовується тільки для надання пільг і гарантій, встановлених трудовим законодавством щодо відпусток
6. Щодо ліквідації підприємства: Лист Міністерства праці та соціальної політики України від 09.04.2010 р. № 68/06/186-10. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v68_0203-10	... до категорії «одинока мати» в сенсі законодавства про працю належать: жінка, яка не перебуває у шлюбі і у свідоцтві про народження дитини якої відсутній запис про батька дитини або запис про батька зроблено у встановленому порядку за вказівкою матері; вдова; жінка, яка виховує дитину без батька (у тому числі розлучена жінка, яка виховує дитину без батька, незважаючи на факт отримання аліментів)

Джерело: складено авторами на основі аналізу змісту нормативно-правових документів із збереженням їх лексики та орфографії.

З огляду на громадянський стан згідно до Сімейного кодексу України [3] жінка може мати дитину (дітей), народжену в шлюбі [ст. 21], у недійсному шлюбі [ст. 47], поза шлюбом [ст. 143], усиновлену дитину [ч. 6 ст. 211], дитину, для якої є опікуном, піклувальником [ст. 244], у т. ч. й малолітніх, неповнолітніх падчерок (пасинків), які проживають разом з мачухою після смерті їх батька [ч. 1 ст. 268]. Самостійно може виховувати дитину також розлучена жінка [ч. 2 ст. 105], вдова [ч. 1 ст. 105]. До того ж, якщо брати до уваги визначення поняття сім'ї в ст. 3 цього Кодексу, то жінка, яка перебувала у шлюбі та має дитину, фактично не може вважатись одинокою. У той же час відповідно до змісту інших статей Кодексу, де-юре одинока мати – це незаміжня жінка, у якої є позашлюбна дитина (у т. ч. й усиновлена), причому в свідоцтві про народження якої відсутній запис про батька дитини або запис про батька зроблено в установленому порядку за вказівкою, тобто зі слів матері.

Статус одинокого батька сьогодні визначено (правда, дещо плутано) тільки у Сімейному кодексі України [3, ч. 2 ст. 143], а саме: «батько, який не перебуває у шлюбі з матір'ю дитини, батьківство якого визначено у свідоцтві про народження дитини або визнано за рішенням суду, зобов'язаний за повідомленням служби у справах дітей, що здійснюється у порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України, забрати дитину для утримання та виховання з пологового будинку або з іншого закладу охорони здоров'я, якщо цього не зробила мати дитини. У разі, якщо батько не перебуває у шлюбі, він набуває статусу одинокого батька».

Отже, застосовуючи ПСП до нарахованого платнику податку місячного доходу у вигляді заробітної плати, рекомендуємо розглянуті вище поняття вживати у такому значенні: 1) одинока мати – незаміжня жінка, у якої є позашлюбна дитина (діти) віком до 18 років (у т. ч. й усиновлена), у свідоцтві про народження якої відсутній запис про батька дитини або запис про батька зроблено в установленому порядку за вказівкою, тобто зі слів матері; 2) одинокий батько – неодружений чоловік, який усиновив або має позашлюбну дитину (дітей) віком до 18 років, котру він забрав для утримання та виховання з пологового будинку (іншого закладу охорони здоров'я), оскільки цього не зробила мати дитини, причому його батьківство визнано за рішенням суду або у свідоцтві про народження дитини відсутній запис про матір дитини або запис про матір зроблено в установленому порядку за вказівкою, тобто зі слів батька.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Порядок подання документів для застосування податкової соціальної пільги: Постанова Кабінету Міністрів України від 29.12.2010 р. № 1227. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1227-2010-%D0%BF>
3. Сімейний кодекс України від 10.01.2002 р. № 2947-III. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2947-14>

ЗАХОРОЛЬСЬКА А.С.,

викладач обліково-економічних дисциплін,

Комерційний технікум Дніпровського державного технічного університету

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогодні відбувається глобальний перехід від індустріального суспільства до інформаційного. Подальший розвиток інформаційної економіки нерозривно пов'язаний з інтенсифікацією інформаційних процесів, збором, обробленням, швидкою передачею величезних обсягів інформації, перетворенням останньої у товар, часто дуже високої вартості.

Все зазначене стосується і сфери управління. Автоматизовані інформаційні системи і нові технології дають можливість у десятки і сотні раз збільшити швидкість і якість оброблення управлінської інформації при мінімальних затратах людських ресурсів. Серед вже втілених прикладів можна назвати заміну громіздкого паперового документообігу на багатофункціональний і оперативний електронний документообіг. Це дало можливість забезпечити високий рівень гнучкості виробництва та управління, менеджери отримали здатність миттєво реагувати на нові суспільні потреби. Сучасні інформаційні і телекомунікаційні технології стали одним з найбільш прибуткових та швидкозростаючих секторів реальної економіки та фінансового сектора. Інформація стала важливим виробничим і комерційним ресурсом, розвиток глобальної мережі Інтернет спричинив лавиноподібне зростання міжнародних спілкувань у різних сферах людського життя: бізнесі, освіті, культурі тощо і дав поштовх подальшому розвитку науки і виробництва.

Сучасна система управління підприємством прямо залежить від інформаційного забезпечення про його фінансовий стан та діяльність.

Як зазначає В.П. Пантелєв, інформаційне забезпечення – це цілеспрямована робота зі збору інформації, її реєстрації, передаванню, обробці, узагальненню, зберіганню та пошуку суб'єктами контролю з метою використання для управління.

Користувачі фінансових звітів зацікавлені в трьох типах інформації:

1. Інформація про діяльність в минулому дає змогу оцінити успішність діяльності підприємства та ефективність управління.
2. Інформація про поточний стан підприємства дозволяє оцінити успіхи і невдачі, але найважливішим є те, що користувачі забезпечуються необхідною інформацією для оцінки переміщення грошових коштів і потенційного прибутку підприємства.
3. Інформація про діяльність підприємства в майбутньому.

Показники результатів діяльності формуються за даними фінансового та управлінського обліку, які об'єднуються в обліково-аналітичній системі підприємства і являються обліково-аналітичною інформацією.

Обліково-аналітична інформація формується в обліково-аналітичній системі, яка об'єднує роботу бухгалтерії та економічної служб підприємства. Така система повинна забезпечувати користувачів всією необхідною інформацією, що міститься в облікових регістрах та внутрігосподарській звітності, і тим самим створювати умови управлінському персоналу для комплексного оцінювання діяльності підприємства та прийняття обґрунтованих рішень.

Гудзинський О.Д. визначає, що обліково-аналітична система це «інтегрована система прийомів обліково-аналітичного забезпечення менеджменту шляхом здійснення специфічних внутрішньо системних та загальносистемних функцій».

Тітаренко Г.Б., Корінько М.Д. дають трактування обліково-аналітичної системи як системи, що базується на даних бухгалтерського обліку, включаючи оперативні дані і використовує для економічного аналізу статистичну, виробничу та довідкову та інші види інформації. Тому обліково-аналітична система являє собою збір, опрацювання та оцінку всіх видів інформації, що використовується для прийняття управлінських рішень на макро- і макрорівнях.

Сухарьова Л.О. в передмові до монографії зазначає, що «... контролінг – принципово нова концепція інформації і управління, яку можна визначити як обліково-аналітичну систему, що реалізує синтез елементів обліку, аналізу, контролю і планування. Все це спрямоване на забезпечення як оперативного, так і стратегічного управління процесом досягнення цілей діяльності підприємства».

3. Гуцайлюк констатує, що основне призначення інформаційної бухгалтерської системи у формуванні окремих інформаційних потоків для потреб управління виробничою і фінансово-господарською діяльністю господарюючих суб'єктів, або інформаційне забезпечення власників та інших замовників даних.

Проте у всіх випадках одержана аналітиками інформація повинна відповідати певним вимогам. На основі вивченої літератури на рис. 1 узагальнено критерії, яким повинна відповідати облікова інформація, призначена для проведення аналітичної роботи, зокрема і результатів діяльності.

Кожна з представлених вимог до інформації спрямована на задоволення потреб користувачів управлінського персоналу, для прийняття ними управлінських рішень. Проте з них можна виділити ті від яких найбільше залежить інформація для аналізу результатів діяльності: відсутність систематичних помилок (забезпечує недопущення помилок при реєстрації операцій в обліку), точність (всі вказані суми за операціями повинні бути вказані правильно), повнота (забезпечує відображення всіх аспектів проведеної операції), корисність і значимість (необхідно забезпечити відображення головних параметрів проведеної операції), достовірність (інформація повинна відображатись за фактично здійсненими операціями), порівнянність (всі показники відображаються відповідно до обраної методики обліку).



Рис. 1. Вимоги до облікової інформації для аналізу результатів діяльності

Аналіз результатів діяльності здійснюється в кінці звітного періоду за даними фінансової звітності, яка в свою чергу складається бухгалтерською службою на підставі даних бухгалтерського обліку. Тому коли аналітичний відділ одержує аналітичну інформацію вона повинна відповідати основним вимогам. Для цього на етапі контролю перевіряється достовірність відображення облікової інформації в звітності, а при необхідності і в регістрах аналітичного і синтетичного обліку.

Отже, організації обліково-аналітичної системи підприємства забезпечить аналітичний відділ інформацією для аналізу результатів діяльності, яка буде відповідати головним вимогам: відсутність систематичних помилок, точність, повнота, корисність, значимість, достовірність, порівнянність. Також дає нам підставу дати наступне визначення обліково-аналітичної системи, як збір, реєстрація, опрацювання облікової інформації на етапі бухгалтерського обліку, контроль і перевірка на етапі аудиту та аналіз, планування, прогнозування на етапі аналітичної роботи з метою надання користувачам достовірної і неупередженої інформації.

Список використаних джерел:

1. Гудзинський О. Д., Кірейцев Г. Г., Пахомова Т. М. Теоретичні аспекти формування обліково-аналітичного механізму менеджменту. *Облік і фінанси АПК*. 2008. № 3. С. 89–93.

2. Гуцайлук З. Деякі питання реформування системи бухгалтерського обліку: концепція та реалізація. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2007. № 10. С. 11–17.
3. Гуцаленко Л. Стратегічний облік і контроль у формуванні фінансових результатів. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2010. № 12. С. 24–32.
4. Кірейцев Г. Г., Нехай В. А. Обліково-аналітична система сільськогосподарського підприємства в умовах антикризового управління. *Облік і фінанси АПК*. 2009. № 3. С. 84–90.
5. Облік, контроль та аналіз у міжнародному бізнесі: управлінський аспект: монографія / за ред. проф. Л. О. Сухарьової. Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. С. 4.
6. Пантелєєв В. П. Аудит. К.: Видавничий дім «Професіонал», 2008. С. 158.
7. Подолянчук О. А. Сутність обліково-аналітичної інформації та її роль у системі контролю сільськогосподарського підприємства. *Економіка АПК*. 2010. № 3. С. 54–57.
8. Тітаренко Г. Б., Корінько М. Д. Методичні підходи для побудови обліково-аналітичної системи з використанням експертних оцінок. *Облік і фінанси АПК*. 2010. № 4. С. 66–69.
9. Яворов В. В. Удосконалення управлінського обліку в сільськогосподарських підприємствах. *Економіка АПК*. 2010. № 3. С. 107–112.

ІЛЛЯШЕНКО К.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування,
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного

ВПЛИВ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ НА РЕФОРМУВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ

На сучасному етапі світового розвитку важко недооцінювати роль інформації для сучасного суспільства. Цифровізація (діджиталізація) економіки стає пріоритетом розвитку більшості цивілізованих країн. Розвиток інформаційної економіки є важливим також і для нашої країни. Виникають закономірні зміни і в галузі бухгалтерського обліку. Раніше за удосконалення вважалася проста автоматизація облікових процесів за допомогою впровадження комп'ютерного програмного забезпечення. Зараз необхідно розвивати комплексні інтегровані інтелектуальні системи обліку та аналізу, які сприятимуть оптимальному прийняттю управлінських рішень.

Інформація – це багатofункціональне поняття, яке має різні значення залежно від контексту. Інформацію можливо створювати, передавати, оброблювати, зберігати, купувати чи продавати тощо. Крадіжка або навмисне знищення інформації, зараження систем вірусними програмами можуть спричинити великі збитки, тому все більше постає питання кібербезпеки.

Серед беззаперечних переваг та можливостей наслідками розвитку й поширення інформаційних технологій є:

– поглиблення сформованого розриву між розвиненими й країнами, що розвиваються, а також поява нового розриву між постіндустріальними країнами й країнами із традиційними індустріальними економіками;

– виділення у всіх країнах світу груп людей, пов'язаних з інформаційними технологіями, і їхнє відокремлення в автономне «інформаційне співтовариство»;

– перетікання інтелектуальних ресурсів у найбільш розвинені країни з поступовою концентрацією інформаційно-комунікаційного потенціалу в корпораціях і державах постіндустріального типу;

– уповільнення й/або припинення науково-технічного прогресу в неінформатизованих суспільствах з наростанням у них фінансових труднощів і соціальної деградації за межами країн з інформаційними економіками [1, с. 9].

На підставі наведеного вище, нами визначені наступні напрямки розвитку діджиталізації суспільства:

- зміни структури економіки;
- швидкий розвиток телекомунікацій;
- розвиток інформаційної культури;
- публічність (відкритість);
- доступність інформації;
- доступність та поширення освіти (знань);
- зміни суспільного життя.

Таким чином, інформація набуває важливої ролі у діяльності підприємств та прямо впливає на результативність їхніх показників. Для зовнішніх користувачів (покупців, замовників, партнерів, інвесторів тощо) показники інформаційної активності можуть слугувати показником того, на скільки відомим є підприємство, як стабільно воно працює на ринку та як реагують на його діяльність в інформаційному просторі.

У зв'язку з вище наведеним, ми вважаємо, що до вже існуючих видів діяльності, тобто операційної, фінансової та інвестиційної, в обліку та звітності необхідно також додати показники інформаційної діяльності.

Інформаційна діяльність – це сукупність дій, спрямованих на задоволення інформаційних потреб громадян, юридичних осіб і держави (ст. 12 Закону України «Про інформацію» 2011 року) [2].

На нашу думку, інформаційна діяльність – це комплекс дій, спрямованих на задоволення інформаційних потреб і інтересів усіх користувачів економічної інформації.

Вважаємо, що інформаційна активність – це якісний показник, що характеризує ступінь поширення інформації у зовнішньому інформаційно-економічному просторі. На цієї підставі пропонуємо виділити наступні критерії, за якими можна визначити інформаційну активність підприємства:

- взаємодія з суспільством (суспільне значення підприємства) – соціальні опитування, анкетування, експертні оцінки;
- взаємодія з державою (державне значення підприємства) – державна статистика, висновки державних комісій, державні акти;
- взаємодія з ринком (значення підприємства на ринку) – попит на продукцію (послуги), оцінка конкурентів, експертні оцінки;

– взаємодія з медійно-інформаційним простором (значення підприємства у медійно-інформаційному просторі) – кількість публікацій та відеоматеріалів, індекси цитування, індекси ділової активності у мережі тощо [3, с. 11].

На нашу думку, доцільно використовувати усі ці критерії. Так, наприклад, успішна рекламна компанія на телевізійних ресурсах може бути нейтралізована негативними відгуками у соціальних мережах. Тому для ефективної діяльності сучасні підприємства повинні займати активну інформаційну позицію на усіх медійних напрямках.

Ми вважаємо, що інформаційну діяльність необхідно урахувати та відображати у офіційній звітності підприємств.

Звідси виникає необхідність у впровадженні таких нових понять, як інформаційні витрати та інформаційні доходи, а також надання їм нових визначень:

– інформаційні доходи – це доходи, що отримані від підвищення суспільного, державного, ринкового значення підприємства та його значення у медійно-інформаційному просторі, а також призводять до збільшення його власного капіталу;

– інформаційні витрати – це витрати, що направлені на підвищення суспільного, державного, ринкового значення підприємства та його значення у медійно-інформаційному просторі, а також призводять до збільшення його активів.

У плані рахунків бухгалтерського обліку ми пропонуємо впровадити рахунок 77 «Доходи інформаційної діяльності» та рахунок 99 «Витрати інформаційної діяльності» с закриттям цих рахунків на 794 рахунок «Результат інформаційної діяльності».

Відображення доходів і витрат згідно з національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» відбувається у формі звітності № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупні доходи)» [4]. На нашу думку, доцільно додати ці статті до цієї форми звітності.

Так, наприклад, створити V розділ звіту «Доходи та витрати інформаційної діяльності», кодування рядків розпочнеться з рядку 2700. Формування інформаційних доходів буде відображатися на рядку 2700, а витрат на 2710. Із наданого прикладу можна побачити, що фінансовий результат від інформаційної діяльності розраховується наступним чином: ряд. 2700 – ряд. 2710. Якщо отримане значення буде позитивним, то ми отримуємо прибуток (ряд. 2720), а якщо негативним – збиток (ряд. 2725).

Отже, сама структура звіту та методика його заповнення не зазнає суттєвих змін, а новий розділ буде також підкріплений деталізованою інструкцією та конкретизованим алгоритмом складання.

З результатів дослідження нами зроблено висновок про те, що зараз інформація, як ресурс, ніяким чином не відображається у бухгалтерському обліку. Проте інформаційна діяльність в обліку та звітності повинна відображатися відповідно до сучасних змін, які відбуваються у світі діджиталізації економіки. На нашу думку, інформація повинна бути виділена як окрема категорія обліку та бути відображена у фінансовій та статистичній звітності підприємств.

Список використаних джерел:

1. Державне управління в умовах розвитку інформаційного суспільства : навч. посіб. / Н. В. Грицяк, Л. В. Литвинова. За заг. ред. д. держ. упр., професора Н. В. Грицяк. К.: Вид-во К.І.С., 2015. С. 9.
2. Закон України «Про інформацію» від 02.10.1992 р. № 2657-ХІІ із змінами, внесеними згідно із Законами № 2756-VI від 02.12.2010 р., ВВР, 2011, № 23, ст.160. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>
3. Ілляшенко К. В. Методологія обліку доходів і витрат інформаційної діяльності. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: *Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету*. 2016. № 4 (15). Том 1. С. 9-13.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

КАЩЕНА Н.Б., к.е.н., доцент,
професор кафедри фінансів, аналізу та страхування,
Харківський державний університет харчування та торгівлі

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Ефективність функціонування та сталий розвиток підприємств торгівлі в сучасних умовах, яким властиві невизначеність і ризикованість ведення бізнесу, високий рівень конкуренції і мінливість споживчих переваг внаслідок погіршення купівельної спроможності і добробуту українців, багато в чому залежать від рішень, що генеруються менеджментом в сфері економічної активності підприємства. Доцільність цих рішень визначається не лише високим рівнем компетентності управлінського персоналу підприємства, умінням своєчасно реагувати на зміну ринкової ситуації і розробляти дієві механізми адаптації, а й якісно новим рівнем системи аналітичного забезпечення управління підприємством в цілому. Як наслідок – зростає науковий і практичний інтерес до формування системи аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємства, здатної забезпечити пошук можливостей її підвищення і задовольнити інформаційні запити менеджменту підприємства на всіх етапах процесу розробки, прийняття і контролю виконання управлінських рішень.

Аналітичне забезпечення управління економічною активністю підприємства слід розглядати як систему інформаційної підтримки розробки, прийняття і здійснення контролю за виконанням прийнятих управлінських рішень, яка є складовою частиною загальної системи управління підприємством торгівлі, що забезпечує оперативне формування релевантної інформації про результати та ефективність економічної діяльності, причини їх змін, можливі резерви і

перспективи подальшого розвитку. Дане визначення відповідає сучасним вимогам організації інтегрованих систем менеджменту, оскільки трактує аналітичне забезпечення як інформаційну систему, яка інтегрується з системою управління економічною активністю в загальну систему управління підприємством і забезпечує оперативність інфокомунікаційної взаємодії в межах аналітичного процесу, при прийнятті управлінських рішень, контролю їх виконання та оцінки ефективності.

Ключовими завданнями системи аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємства, є: 1) організаційна, технічна та методична підтримка аналізу економічної активності підприємства; 2) збір, систематизація та накопичення інформації про зовнішні і внутрішні взаємозв'язки торговельного підприємства з бізнес-середовищем; 3) аналітичне опрацювання отриманих нормативно-планових і звітних даних з використанням сучасних інформаційних технологій, прийомів і методів економічного аналізу; 4) пошук шляхів підвищення економічної активності підприємства; 5) розробка сценаріїв і прогнозів поведінки впливу факторів на результати і ефективність економічної діяльності підприємства; 6) сприяння прийняттю обґрунтованих управлінських рішень в сфері управління економічною активністю підприємства та досягнення бажаного рівня розвитку.

Серед названих завдань визначальними для забезпечення високого рівня якості інформаційної підтримки управління економічною активністю підприємства є організація аналізу, його методичне та технічне супроводження. Вивчення питання організації аналізу в системі управління підприємств різних сфер і видів діяльності дозволило виявити досить суперечливі погляди фахівців на окремі організаційні питання, незважаючи на єдність поглядів щодо етапів аналітичного процесу (підготовчий (або плановий), основний (практичний) і заключний), і необхідності його підпорядкування інформаційним запитам суб'єктів управління. Імплементация ідей шановних вчених в контексті нашого дослідження дозволила розробити референтну модель організації технології аналізу економічної активності підприємства торгівлі, яка відображає симбіоз організаційно-аналітичних процедур в розрізі етапів аналітичного процесу, і визначає роль кожного з них у формуванні якісної системи аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємства.

Головною метою аналізу економічної активності підприємства торгівлі є вивчення і виявлення потенційних можливостей її підвищення. Основними завданнями аналізу, які забезпечують формування інформаційного масиву даних для прийняття управлінських рішень, і по суті реалізуються в рамках основного етапу аналітичного процесу є: підготовка інформації для аналізу і прийняття управлінських рішень в сфері економічної активності; оцінка змін потенціалу формування та рівня економічної активності підприємства; встановлення факторів, моделювання взаємозалежностей і кількісна оцінка змін потенціалу формування та рівня економічної активності підприємства; аналіз розвитку потенціалу формування та рівня економічної активності підприємства; аналіз можливостей підприємства щодо усунення виявлених недоліків та

посилення економічної активності; узагальнення результатів аналізу економічної активності підприємства і формування відповідних висновків.

Періодичність реалізації цих завдань і своєчасність подання результатів аналізу регулюються програмою аналітичних досліджень, яку розробляє керівник аналітичного підрозділу підприємства, а при його відсутності – бухгалтерської служби підприємства. У програмі обов'язково вказуються мета і об'єкти аналізу, напрямки і зміст аналітичної роботи, періодичність здійснення аналітичних процедур, форми і терміни подання результатів аналізу, суб'єкти аналізу (як виконавці, так і користувачі), а також інформаційне, методичне та технічне супроводження аналітичного процесу і засоби контролю його ефективності. Об'єктом аналізу економічної активності підприємства є потенціал її формування і рівень в контексті досягнення цільових орієнтирів розвитку. Якість результатів аналізу залежить від компетентності його виконавців (як правило це «працівники аналітичного підрозділу підприємства, які безпосередньо займаються обробкою облікової інформації, які виконують необхідні аналітичні процедури і представляють аналітичну інформацію користувачам у найбільш оптимальної для сприйняття формі» [1, с. 220]), а ефективність їх використання в процесі управління – від компетентності користувачів. Для забезпечення взаємодії цих суб'єктів аналізу на відповідному рівні важливо підпорядкування аналітичного процесу цільовим потребам управління економічною активністю. Здійснюється це шляхом конкретизації в програмі аналізу переліку необхідних даних для обґрунтування управлінських рішень, форм (нетекстової – таблиці, графіки, діаграми і т.д.; текстова – висновки, записка, звіт і т.д.) і термінів їх подання (щодня, щотижня, щомісяця, щокварталу, щорічно). Актуальність і об'єктивність цих даних для управління забезпечується відповідним методичним і інформаційним супроводом аналітичного процесу.

Інформаційне забезпечення аналізу слід розглядати як сукупність форм документів і як процес забезпечення інформацією. Як сукупність форм документів інформаційне забезпечення являє собою джерела інформації (нормативно-довідкові; обліково-звітні; позаоблікові) які служать основою формування бази даних аналізу у вигляді показників. Як процес забезпечення інформацією – отримання даних для потреб аналізу. Останнє виражається в безперервному формуванні, оцінці якості, обробці, передачі і зберіганні бази даних, створеній для задоволення методичних потреб аналізу [2, с. 47]. Отже, інформаційне забезпечення аналізу економічної активності – це база даних, яка містить показники, які: 1) різнобічно характеризують потенціал формування та рівень економічної активності підприємства; 2) формуються з внутрішніх і зовнішніх джерел під час обробки, підготовки та безпосередньо аналізу (із застосуванням відповідних прийомів і методів) даних, що містяться в нормативно-довідковій, звітній і позаоблікового документації; 3) використовуються для аналізу, контролю, планування та підготовки ефективних управлінських рішень щодо підвищення економічної активності.

Для обробки і дослідження інформації про потенціал формування і рівень економічної активності підприємства торгівлі використовуються як

загальнонаукові, так і конкретно-наукові методи аналізу. Найбільш поширеними з них є: традиційні методи аналізу (порівняння, метод відносних і середніх величин, групування, графічний і табличний методи представлення даних); методи детермінованого (ланцюгових підстанов, абсолютних різниць, інтегральний та ін.) і стохастичного (кореляційно-регресійний аналіз, математичне програмування, матричні методи і моделі та ін.) факторного аналізу; евристичні методи аналізу, які базуються на професійному досвіді та інтуїції фахівців аналітичного підрозділу.

Комплекс цих методів представляє методичний інструментарій, доцільність застосування якого в процесі підготовки аналітичної інформації для управління повинна відповідати цілям, завданням і напрямкам аналізу, забезпечуючи реалізацію його функцій в системі управління підприємством і адаптацію результатів інформаційним запитами користувачів, а також визначитися технічними можливостями і доречністю для виконання визначених аналітичних процедур відповідно до обраної методики. Слід зазначити, що інформатизація аналізу економічної активності підприємства може здійснюватися за допомогою спеціалізованих статистичних чи аналітичних пакетів («STATISTICA», «SPSS Statistics», «STATGRAPHICS», «STADIA» та ін.), а також електронних таблиць Microsoft Office Excel. Так, програмний продукт «Statistica» компанії «StatSoft» дозволяє проводити: одновимірний і багатовимірний дисперсійний аналіз; лінійний аналіз; нелінійне оцінювання; кластерний аналіз; одновимірний і багатовимірний аналіз відповідностей; лінійний дискримінантний аналіз; факторний аналіз і т.д. Широке використання електронних таблиць Microsoft Office Excel пов'язано з їх можливостями проводити обробку даних на основі математичних і статистичних формул, а також за допомогою надбудови «Пакет аналізу» [3, с. 11]. З огляду на це для задоволення потреб аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємства доцільно створити окремий модуль, який буде функціонувати в операційному середовищі Windows як додаток до Excel, і, використовуючи в повному обсязі всі його можливості, забезпечить комплексне і системне оцінювання потенціалу формування та рівня економічної активності підприємства.

Вищевикладені рекомендації з формування системи аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі істотно підвищать його результативність і забезпечать відповідний рівень якості інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень в цій сфері.

Список використаних джерел:

1. Гоголь Т. А. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємств малого бізнесу: монографія. Чернігів: Видавець Лозовий В. М. 2014. 384 с.
2. Кащена Н. Б. Методика економічного аналізу: сутність та елементи. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2014. Вип. 1. С. 40-51.
3. Горошанська О. О., Носач Н. М. Аналітичне забезпечення управління реалізацією товарів. *Економіка і фінанси*. 2016. №. 11. С. 4-13.

КОСТЯКОВА А.А., к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування,
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного

ЗАСТОСУВАННЯ БЕНЧМАРКІНГУ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Бенчмаркінг є одним із найновіших та найсучасніших підходів до визначення конкурентоспроможності. Даний метод давно завоював симпатію, прихильність і успішно використовується у практиці японських, американських, західноєвропейських і скандинавських бізнесменів і вчених [1, с. 372].

Поняття «бенчмаркінг» (benchmarking, від англ. «bench» – рівень, висота і «mark» – позначка – опорна відмітка, позначка висоти, початок відліку, еталонне порівняння, експертний стандарт, використовуваний як контрольна точка) вперше з'явилося у 1972 р. в Інституті стратегічного планування Кембриджу [2, с. 65]. Але його основні концепції були відомі значно раніше. Дослідження наукових методів організації праці проводив ще Фредерік Тейлор в кінці дев'ятнадцятого століття, які також можуть вважатися основами концепції бенчмаркінгу.

Великі корпорації, які успішно використовують методику бенчмаркінгу у своїй діяльності, надають такі його визначення, як процес ретельної оцінки вашої діяльності порівняно з кращими у своїй галузі компаніями, використання отриманих результатів, щоб відповідати їм і перевершити їх (Kaiser Associates); стандарт досконалості чи досягнень, порівняно з якими оцінюються відповідні показники (DuPont Fibers); пошук галузевих прикладів зразкової практики, які дають змогу досягти найвищих результатів (Xerox) [3].

Бенчмаркінг розвиває аналіз конкурентоспроможності, що обмежується вивченням конкурентів, їхньої продукції, витрат і технологій, характеристик, економічних і фінансових показників, відносин із клієнтами і постачальниками. Аналіз конкурентоспроможності дає змогу виявити розходження між конкурентами, але це не пояснює, як ці розходження переробити і завоювати найкращі позиції в бізнесі. Цьому сприяє бенчмаркінг, який на основі порівняння й аналізу процесу діяльності спрямований на розуміння причин розходжень для того, щоб ці відмінності перебороти [3].

Основний зміст та мета бенчмаркінгу, як стверджують М. Бублик, М. Хім'як, М. Лібер [4], полягає в ідентифікації відмінностей із порівнюваним аналогом (еталоном), визначення причин цих відмінностей та виявлення можливостей щодо вдосконалення об'єктів бенчмаркінгу. Об'єктами бенчмаркінгу можуть бути методи, процеси, технології, якісні параметри продукції, показники фінансово-господарської діяльності підприємства (структурних підрозділів). За допомогою цього інструменту можна визначити цільові параметри діяльності підприємства, яких потрібно дотримуватися, щоб забезпечити його стабільну конкурентоспроможність [4].

Суть даного інструменту полягає в тому, що за еталон береться найбільш успішне підприємство галузі, і аналізоване підприємство порівнюють з цим «еталоном», а саме визначають недоліки в управлінні та зміни, які слід впровадити в аналізовану компанію. Звичайно, підприємство «еталон» має бути відповідним підприємству, яке обрано для аналізу.

Розрізняють три види бенчмаркінгу:

1. Внутрішній бенчмаркінг. Цей вид є аналіз і порівняння індикаторів діяльності різних структурних підрозділів однієї компанії.

2. Бенчмаркінг, орієнтований на конкурентів. Даний вид представляє собою порівняльний аналіз товарів (робіт, послуг), продуктивності операційних процесів та інших параметрів досліджуваної компанії з аналогічними характеристиками підприємств-конкурентів. Зазвичай в якості аналога для порівняння виступає «лідер ринку». Фактори, які ідентифікують відмінності досліджуваної компанії від лідера, дають можливість розробити рекомендації щодо зміни положення компанії.

3. Функціональний бенчмаркінг. Даний вид дозволяє проаналізувати окремі процеси, функції, методи і технології з іншими компаніями, які не є конкурентами досліджуваної компанії. В даному випадку компанії охоче погоджуються на обмін інформацією, так як в першу чергу не є конкурентами і спільні зусилля можуть привести до спільних проєктів, спрямованих на вдосконалення тих чи інших операцій, які порівнюються.

Для аналізу було обрано наступні показники: виручка від реалізації, ЕВІТДА і рентабельність по ЕВІТДА. Варто пояснити, чому вибір зупинився саме на них.

ЕВІТДА (від англ. – Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) в перекладі означає: дохід до вирахування відсотків, податків і амортизації.

У цілому показник ЕВІТДА відображає дохід, отриманий підприємством від основної операційної діяльності. При цьому не беруться до уваги:

- розмір інвестицій у виробництво (поправка на суму нарахованої амортизації);
- боргове навантаження (поправка на відсотки);
- режим оподаткування (поправка на податок на прибуток) [5, с. 348].

Як правило, ЕВІТДА обчислюється шляхом коригування чистого прибутку підприємства на суми відсотків до отримання / сплати, податку на прибуток, амортизації та інших позареалізаційних доходів і витрат, але є і другий варіант розрахунку даного показника, який проводиться за допомогою формули:

ЕВІТДА = Виручка – Операційні витрати (без урахування витрат на амортизацію).

Якщо розглядати показник ЕВІТДА з точки зору його корисності, то зазначимо, що він є необхідним, в першу чергу, зовнішнім споживачам інформації: інвесторам, аналітикам і всім тим, хто хоче порівняти одну компанію з іншими, які працюють у тій же сфері. Рентабельність за ЕВІТДА є одним з основних критеріїв, за якими можна порівняти підприємства. З цієї точки зору цей показник стане в нагоді для оцінки власного бізнесу і

внутрішнім споживачам інформації: фінансовим менеджерам, керівникам і акціонерам аналізованих організацій.

Рентабельність по ЕВІТДА є одним з основних індикаторів, за допомогою якого можна визначити, є компанія А гірше або краще компанії В. Крім цього він дозволяє зіставити прибутковість бізнесу з альтернативою.

Рентабельність по ЕВІТДА = ЕВІТДА / Виручка

Для аналізу було обрано наступні підприємства: ПрАТ «ПЛЕМЗАВОД «СТЕПНОЙ», ПрАТ «АГРАРНИЙ ДІМ» та АТ «Ельворті».

Показники виручки, ЕВІТДА і рентабельності по ЕВІТДА відокремлені, як ключові у всіх досліджуваних підприємствах.

Розглянемо значення і динаміку виручки даних підприємств у таблиці 1.

Таблиця 1

Виручка від реалізації дослідних підприємств за 2016-2018 рр.

Роки	ПрАТ «ПЛЕМЗАВОД «СТЕПНОЙ»	ПрАТ «АГРАРНИЙ ДІМ»	АТ «Ельворті» (еталон)
2016	171259	96704	654809
2017	260236	23863	938492
2018	233791	79565	1049279

Аналіз даних таблиці 1 свідчить, що лідером в галузі за показником виручки є АТ «Ельворті».

Наступний крок – розрахунок показника ЕВІТДА для дослідних підприємств, наведений у таблиці 2.

Таблиця 2

Розрахункове значення ЕВІТДА для дослідних підприємств

Роки	ПрАТ «ПЛЕМЗАВОД «СТЕПНОЙ»	ПрАТ «АГРАРНИЙ ДІМ»	АТ «Ельворті» (еталон)
2016	-18837	46400	84363
2017	46535	-36646	250130
2018	25536	2947	154555

За показником ЕВІТДА також лідирує АТ «Ельворті». Самий найменший показник спостерігається у ПрАТ «АГРАРНИЙ ДІМ». У 2017 році ПрАТ «ПЛЕМЗАВОД «СТЕПНОЙ» та АТ «Ельворті» демонструють тенденцію до зменшення показника ЕВІТДА.

Показник рентабельності по ЕВІТДА наведено у таблиці 3.

Таблиця 3

Розрахункове значення рентабельності по ЕВІТДА для дослідних підприємств

Роки	ПрАТ «ПЛЕМЗАВОД «СТЕПНОЙ»	ПрАТ «АГРАРНИЙ ДІМ»	АТ «Ельворті» (еталон)
2016	-11,00	47,98	12,88
2017	17,88	-153,57	26,65
2018	10,92	3,70	14,73

Всі компанії, за винятком АТ «Ельворті» мають нестабільні показники рентабельності по ЕВІТДА. Проведені розрахунки, свідчать, що прослідковується залежність між показниками, зокрема із збільшенням виручки відбувається пропорційне збільшення показника ЕВІТДА. В свою чергу, для підприємств ПрАТ «ПЛЕМЗАВОД «СТЕПНОЙ» та ПРАТ «АГРАРНИЙ ДІМ», характерна інша ситуація: при збільшенні виручки зменшується ЕВІТДА. Це відбулося за рахунок значного збільшення операційних витрат на дослідних підприємствах. Отже проведений аналіз (бенчмаркінг) засвідчив, що лідером в галузі є АТ «Ельворті», а аутсайдером – ПРАТ «АГРАРНИЙ ДІМ».

Список використаних джерел:

1. Довгань Л. Є., Каракай Ю. В., Артеменко Л. П. Стратегічне управління: Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2009. 440 с.
2. Шевченко О. М., Братусь Ю. М. Економічна сутність бенчмаркінгу та його роль у інноваційному розвитку підприємства. *Бізнес-інформ*. 2014. № 4. С. 64–67. URL: http://www.business-inform.net/pdf/2014/4_0/64_68.pdf
3. Макачук О., Мартиненко О. Бенчмаркінг як стратегія прийняття ефективних управлінських рішень сільськогосподарськими підприємствами. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2011_6/249.pdf
4. Бублик М. І., Хім'як М. М., Лібер М. В. Бенчмаркінг як спосіб одержання конкурентних переваг. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2009. Вип. 19.5. С. 136–139.
5. Основи фінансового менеджменту / Джеймс К. Ван Хорн, Джон М. Ваховічмл; [Пер. з англ. під ред. В. А. Кравченко]. 11 вид. М.: Вид. будинок «Вільямс», 2003. 992 с.

ЛЕНЬ В.С., к.е.н., професор,
бувши професор кафедри бухгалтерського обліку,
оподаткування та аудиту,
Чернігівський національний технологічний університет

ГЛИВЕНКО В.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Чернігівський національний технологічний університет

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА СУБ'ЄКТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЩОДО СУТТЄВОСТІ

Основою внутрішнього регулювання обліку на підприємстві чи в установі є його політика бухгалтерського обліку, складовою якої є облікова політика [1]. Згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності [2]. Вважаємо, що облікова політика – сукупність прийнятих на підприємстві конкретних альтернатив оцінки господарських операцій та статей звітності на дату балансу відповідно до прийнятих стандартів обліку та фінансової звітності [3].

Національні та міжнародні стандарти бухгалтерського обліку вимагають висвітлення у фінансовій звітності обраної облікової політики та надання в ній всієї інформації, яка є суттєвою для її користувачів. Суттєвість в бухгалтерському обліку – це сукупність пропущеної, невірно поданої та відсутньої додаткової облікової та не облікової інформації у фінансовій звітності, яка може призвести до зміни управлінських рішень чи оцінки її кваліфікованими користувачами [4]. Оцінювання того, чи є інформація суттєвою, потребує розгляду характеристик користувачів [5]. При розробці облікової політики щодо суттєвості, насамперед необхідно визначитись щодо її об'єктів. Нами вже наводились об'єкти суттєвості щодо суб'єктів державного сектору [4]. Більш розширений їх перелік, згідно з нормативними документами та науковими джерелами, наведено на рис. 1.



Рис. 1. Перелік об'єктів суттєвості у фінансовій звітності

Джерело: систематизовано авторами.

Зазначимо, що перелік об'єктів суттєвості може бути розширено з урахуванням потреб користувачів фінансової звітності, а окремі об'єкти деталізовано.

Для оцінки інформації на предмет суттєвості, яка наводиться у фінансовій звітності, необхідно дослідити, чи відповідає вона її ознакам, а саме, чи може вона вплинути на зміну рішення чи оцінки її користувачів. Після відбору суттєвої інформації для кількісних показників визначають пороги суттєвості в абсолютних або відносних величинах. У міжнародних стандартах бухгалтерського обліку пороги суттєвості не наводяться, а в Концептуальній основі зазначено, що «Рада не може вказати єдину якісну граничну величину для суттєвості або наперед встановити, що може бути суттєвим у конкретній ситуації» [6]. В національних стандартах бухгалтерського обліку пороги суттєвості наводяться лише за окремими грошовими статтями (табл. 1).

Таблиця 1

Пороги суттєвості за НП(С)БО та НП(С)БОДС

Національний стандарт	Об'єкти суттєвості	Пороги суттєвості
П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» [2]	Дохід кредитора щодо переданих зобов'язань з зворотного викупу фінансових активів	Більш ніж 10 % від того, який він міг би отримати за позикою підприємству, що передало актив, повністю забезпечену переданим активом
П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» [2]	Короткострокова дебіторська заборгованість	Підлягає дисконтуванню в разі різниці між номінальною сумою дебіторської заборгованості та дисконтованою сумою більше 5 % номінальної суми
	Короткострокові зобов'язання	Підлягає дисконтуванню якщо різниця між номінальною сумою зобов'язання та дисконтованою сумою є більше 5 % номінальної вартості)
П(С)БО 29 «Фінансова звітність за сегментами» [2]	Господарський або географічний сегмент	Фінансовий результат даного сегмента становить не менше ніж 10 % сумарного фінансового результату всіх сегментів певного виду
НП(С)БОДС 121 «Основні засоби» [7]	Переоцінка основних засобів	Поріг суттєвості дорівнює 10 % відхиленню залишкової вартості об'єктів основних засобів від їх справедливої вартості
НП(С)БОДС 122 «Нематеріальні активи» [7]	Переоцінка нематеріальних активів	За поріг суттєвості приймається величина, що дорівнює 10 % відхиленню залишкової вартості нематеріальних активів від їх справедливої вартості
НП(С)БОДС 134 «Фінансові інструменти» [7]	Дохід кредитора щодо переданих зобов'язань зворотного викупу фінансових активів	10 % відхилення від бази

Джерело: систематизовано авторами.

Якщо стандартами бухгалтерського обліку не визначені пороги суттєвості для кількісних об'єктів обліку, але вимагається їх встановлення, то, формуючи власну облікову політику, підприємства і установи визначають їх самостійно. При самостійному визначенні порогів суттєвості можна використати Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства [8], пороги суттєвості наведені в Листі Міністерства фінансів України «Про суттєвість в бухгалтерському обліку і звітності» [9], або застосувати формалізовані методи [4]. Слушною є також пропозиція А. Рабінович [10], який на основі досліджень суттєвості щодо кількісних показників фінансової звітності, пропонує не обмежуватись фіксацією в обліковій політиці одного загального рівня суттєвості, наприклад 5 % за рядком звітності, а визначати для кожного конкретного виду ситуацій свій рівень суттєвості.

Незважаючи на метод визначення порогів суттєвості, до їх остаточного закріплення в обліковій політиці, має застосовуватись професійне судження бухгалтера [11] з урахуванням кола користувачів звітності та їх вимог.

Зважаючи на текст стандартів бухгалтерського обліку суттєвість стосується не лише облікової (кількісної) інформації, а й необлікової (якісної), суттєві об'єкти якої висвітлюються у Примітках до фінансової звітності. Тому у внутрішньому нормативному документі, що визначає облікову політику, пропонується перерахувати якісні об'єкти суттєвості (наприклад, перераховані на рис. 1) і відобразити це в такий спосіб: головному бухгалтеру установи по завершенні звітного періоду на основі професійного судження виділяти екстраординарні статті обліку, окремі господарські операції та об'єкти обліку, види операцій, помилки, угоди, події, невизначеності, екологічні чинники, терміни та інші умови контрактів, плани, суспільні очікування і громадський інтерес і оцінювати їх на предмет суттєвості. За наявності в такій інформації ознак суттєвості, відображати її в Примітках до річної фінансової звітності.

Таким чином, в результаті проведеного дослідження можна зробити наступні висновки та пропозиції:

- принцип суттєвості застосовується не лише до облікової, а й до необлікової інформації, наведеної у фінансовій звітності;
- в обліковій політиці слід зазначати пороги суттєвості за кожним кількісним об'єктом суттєвості;
- незважаючи на методи визначення порогів суттєвості, необхідне їх уточнення на основі професійного судження бухгалтера;
- необлікові об'єкти суттєвості, з урахуванням кола користувачів звітності та їх потреб у інформації, доречно перерахувати в нормативному документі про облікову політику з указівкою на обов'язкову їх оцінку, і в разі виявлення в них ознак суттєвості, на обов'язкове висвітлення у фінансовій звітності.

Список використаних джерел:

1. Лень В. С., Гончаренко І. М. Основний внутрішній нормативний документ бухгалтерії: назва та зміст. *Проблеми і перспективи розвитку обліково-аналітичного забезпечення системи управління підприємств в умовах*

- євроінтеграції: збірник.* Донецьк: ДонДУУ. 2012. Т. XIII. Вип. № 232. С. 206-215. URL: <http://ekona.org.ua/repository/view/134/>
2. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку. URL: http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/article?art_id=340510&cat_id=293533
 3. Лень В. С., Гливенко В. В. Облікова політика та її складові. *Облік і фінанси*, № 2(84). 2019. С. 26-35. DOI: 10.33146/2307-9878-2019-2(84)-26-35
 4. Лень В. С., Гливенко В. В. Суттєвість у бухгалтерському обліку суб'єктів державного сектору. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. № 3(15). 2018. С. 171-183. DOI: 10.25140/2411-5215-2018-3(15)-171-183
 5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки». URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_020
 6. Концептуальна основа фінансової звітності від 01.09.2010 р. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_009
 7. Національні положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі. URL: http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/archive/main?cat_id=83023
 8. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства: Наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 635. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/ru/v0635201-13>
 9. Лист Міністерства фінансів України «Про суттєвість в бухгалтерському обліку і звітності» від 29.07.2003 № 04230-108. URL: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1023.61.0>
 10. Рабинович А. О бухгалтерских критериях существенности. *Главная книга. Конференц-зал*. 2011, № 01. URL: <https://www.klerk.ru/buh/articles/207921/>
 11. Лень В. С., Нехай В. А. Профессиональное суждение бухгалтера: определение понятия и содержание. *Облік і фінанси*. № 3 (73). 2016. С. 22-30.

МАКУРІН А.А., к.е.н.,
асистент кафедри обліку і аудиту,
Національний технічний університет «Дніпровська Політехніка»

АНАЛІЗ ПРАВОВОГО СТАТУСУ ВІРТУАЛЬНИХ ГРОШЕЙ В УКРАЇНІ

Національний Банк України надав листа у 2014 році, щодо віднесення операцій з «віртуальною валютою / криптовалютою Bitcoin» до операцій з торгівлі іноземною валютою, також наявності підстав для зарахування на поточний рахунок. В якому зазначено, що «випуск віртуальної валюти Bitcoin не має будь-якого забезпечення та юридично зобов'язаних за нею осіб, не контролюється державними органами влади жодною із країн. Отже, Bitcoin є грошовим сурогатом, який не має забезпечення реальної вартості. діяльність з купівлі-продажу Bitcoin за долари США або іншу іноземну валюту має ознаки

функціонування так званих «фінансових пірамід» та може свідчити про потенційну залученість у здійсненні сумнівних операцій відповідно до законодавства про протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансуванню тероризму».

Також Європейське банківське управління закликала банки Європейського Співтовариства утриматися від операцій з криптовалютою, доки не буде сформовано структурну систему правил. Але цей лист вже у 2018 році втратив свою актуальність, це може свідчити лише про те, що відбуваються певні здвиги у керівництва НБУ відносно розуміння природи криптовалюти. Також досі залишилися невирішені питання з класифікації, управління та оподаткування криптовалюти [1].

Австралійська Рада зі стандартів бухгалтерського обліку (AASB) подала на розгляд документи, щодо «цифрових валют». Рада зі стандартів бухгалтерського обліку Японії (ASBJ) видала проєкт нового стандарту обліку криптовалюти. Наразі законодавства розвинених країн розглядають доцільність проєктів у цифровій галузі з використанням сучасних грошових знаків. Але методологія з визнання операцій з криптовалютою вимагає подальшого всебічного дослідження.

Правове регулювання обороту криптовалюти досліджувала Шайдулліна В.К., яка запропонувала виділяти такі підходи в країні до визначення юридичного статусу такого специфічного об'єкту обліку, як криптовалюта, а саме: 1) законодавство країни залишається нейтральним до такого об'єкту та не регулює його; 2) приймає нововведення та вносить коригування до існуючої законодавчої бази з метою регулювання обороту криптовалюти, що дозволяє стимулювати її до розвитку; 3) застосувати сферу регулювання традиційно до правових норм та засад; 4) встановити заборону на використання криптовалюти в цивільно-правовій та фінансовій сферах. Автор також зазначає основні проблеми та передумови для визнання криптовалютних бірж банкрутами [2].

Сидоренко Е.Л. проводила дослідження з метою оцінки кримінологічних ризиків оборотів віртуальної валюти. Приділяла увагу пошуку відповідності міжнародного статусу криптовалюти та статусу товару, фінансового інструмента та грошового сурогату, криптовалютного активу. Автор також пропонує свої підходи до удосконалення законодавства в сфері використання криптовалюти [3].

Доронін І.М. досліджував проблеми правового регулювання обігу криптовалюти враховуючи соціально – економічні фактори та зміни у сучасному глобалізованому світі. Автор наголошує що сам процес регулювання обігу віртуальної валюти в Україні має розглядатися через призму функцій держави, яка несе в собі певний прояв у відповідному впливі та правовій регламентації. Також запропонував основні варіанти до здійснення державного регулювання та реалізації основної державної функції, якою є економічна. Зазначає, що регуляторна функція має проявлятися при проведенні таких операцій оскільки в юридичному сенсі криптовалюта на думку автора виступає

різновидом іноземної валюти. В інших випадках регуляторна функція у питанні регламентації обігу криптовалюти не виглядає достатньо необхідною [4].

Тому основним питанням залишається визначення правового статусу криптоактивів та сучасних (віртуальних) грошових коштів як для України так і для зарубіжних країн світу.

Слід зазначити, що саме поняття «крипто валюта» не набуло стійкого визначення, тому неможливо говорити і про однозначне сприйняття цього феномену та про його статус в нормативно-правовому світі.

Криптовалютні активи мають всі шанси стати невід'ємною частиною світової економіки, оскільки деякі країни вже схильні до впровадження такої валюти в процес використання та обміну на товару чи інші грошові кошти.

Зміни сучасного світу свідчать про те, що людство активно використовують усі здобутки ІТ сфери. В майбутньому паперові гроші будуть замінені на користь електронних або віртуальних. Глобалізаційні процеси поширення сучасних грошових коштів призведе до прийняття єдиної світової валюти, якою може стати саме криптовалюта. Оскільки такий феномен відповідає певним критеріям пов'язаним з грошовими коштами.

Поняття віртуальної валюти (криптовалюти) та електронних грошей звано відрізняється один від одного, хоча їм належать певні подібні риси. Під електронними грошима слід розуміти одиницю вартості, яка зберігається на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, і є грошовим зобов'язанням цієї особи, що виконується в готівковій або безготівковій формі. Електронні гроші на відміну від криптовалюти мають правовий статус, законодавчо визначеного емітента, фіксовану пропозицію та за ними здійснюється регулювання і нагляду.

Європейський центральний банк надає наступне визначення криптовалюти, оскільки без трактування поняття неможливо зрозуміти його походну та здійснити відповідне правове регулювання та визначення. Отже, криптовалюта – децентралізований цифровий вимір вартості, що може бути виражений в цифровому вигляді та функціонує як засіб обміну, збереження вартості або одиниця обліку, що заснований на математичних обчисленнях, є їх результатом та має криптографічний захист обліку.

Законно визначеного емітента цифрова валюта не має, а з'являється шляхом добування, тобто «майнінгу». Сам цей процес нагадує вирішення складних математичних задач, за які дається винагорода у вигляді віртуальних монет. Існує велика кількість обладнання для майнінг яке пропонує китайський ринок, продавці з соціальних мереж. На зміну «фермам» які для видобутку використовували відеокарти прийшли так звані «асіки». Вони відрізняються один від одного вартістю, яка залежить від здатності «асіка» на швидкість вирішувати ці завдання та споживанням електроенергії. Таку швидкість прийнято називати: терахеш, петахеш, екзахеш, оскільки вирішення математичних завдань постійно ускладнюється.

На сьогоднішній день існує безліч криптовалюти та гаманців для їх отримання чи обміну, оскільки фізичні особи здійснюють майнінг. Наприклад, в нашій державі служба безпеки України 21 серпня 2019 року розслідує діло про

майнінг криптовалюти на Південно-Українській АЕС. За результатами цього розслідування стежили журналісти, науковці, «майнери» та інші зацікавлені особи. Співробітники поліції конфіскували обладнання, а саме відеокарти Radeon RX 470, блоки живлення, накопичувачі, вентилятори для охолодження та інше [5].

З точки зору бухгалтерського та податкового обліків це незаконне збагачення. Якщо в правовому полі визначити сам процес майнінгу віртуальної валюти, а віртуальні монети визнати грошовими засобами, то необхідно сплачувати податки з такої діяльності. А для того щоб сплачувати податки необхідно визначити об'єкт обліку та базу оподаткування. Дотепер правовий статус криптовалюти невизначено у багатьох державах, використання якої також несе в собі певні ризики.

Крім цього, досить складно провести розмежування між криптовалютою та різними видами віртуальних цінностей чи фіатних грошей, віртуальних товарів які перебувають в мережі Інтернет і використовуються в обігу та в обміні. Все це захищено відповідними інструментами за допомогою засобів криптографії.

Європейський центральний банк ще у 2012 році підготував та представив звіт про схеми цифрової валюти у якій було розглянуто систему біткоїнів та проведено аналіз легалізації такої системи у правовому полі європейського законодавства.

Висвітлені питання торкнулися можливостей включення цифрової валюти в обсяг поняття «електронні гроші», встановленого в Директиві про електронних грошах 2009/110/ЕС [6], і її подальше регулювання в рамках цього документа. У доповіді було зазначено, що термін «біткоїни» має ознаки 1-го та 3-го критеріїв віднесення того чи іншого об'єкта до електронних грошей, однак 2-й критерій, який є найбільш значущим (критерій забезпеченості випуску грошей), для нього не характерне. На думку інших експертів, біткоїни підпадає під регулювання Директиви про платіжні послуги 2007/64/ЕС, але в доповіді вказується, що положення даного документа не поширюються на діяльність і операції, пов'язані з біткоїнами.

Згідно зі спільним заявою фінансових регуляторів поки що криптовалюта немає певного правового статусу в Україні. Складна правова природа криптовалюта не дозволяє визнати їх ні грошовими коштами, ні валютою і платіжним засобом іншої країни, ні валютної цінністю, ні електронними грошима, ні цінними паперами, ні грошовим сурогатом. На засіданні Ради з фінансової стабільності яка відбулась 20 липня 2018 року обговорювалася і була підтримана концепція врегулювання операцій з криптовалюта.

Список використаних джерел:

1. Національний Банк України. Лист від 08.12.2014 № 29-208/72889 який втратив актуальність на підставі Листа Національного банку № 40-0006/16290 від 22.03.2018. URL: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v2889500-14>
2. Шайдулина В. К. Криптовалюта как новое экономико-правовое явление. *Вестник университета*. 2018. №. 2.

3. Сидоренко Э. Л. Криптовалюта как новый юридический феномен. *Общество и право*. 2016. №. 3 (57).
4. Доронін І. М. Криптовалюти: соціально-економічні фактори, право та функції держави. *Інформація і право*. 2017. №. 3. С. 85-93.
5. СБУ расследует дело майнинга криптовалюты на Южно-Украинской АЭС. URL: <https://tech.liga.net/technology/novosti/sbu-rassleduet-delo-mayninga-kriptovalyuty-na-yujno-ukrainskoj-aes>
6. Directive 2007/64/EC of the European Parliament and of the Council of 13 November 2007 / Official Journal of the European Union. 2007. Dec. 5. P. 319/1–319/36. URL: <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2007:319:0001:0036:en:PDF>

МОГИЛА І.-Л. А. *, студ. гр. ОП-42,
Національний університет «Львівська Політехніка»

АМОРТИЗАЦІЙНА ПОЛІТИКА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА

Важливою складовою управління виробничо-господарської діяльності підприємств, виходячи з досвіду країн з розвиненими ринковими відносинами, є сформована облікова політика. Відповідно до чинних законодавчих актів формується амортизаційна політика, що є складовою облікової політики підприємства.

Амортизаційна політика суттєво впливає на господарську діяльність підприємства, а саме: на рівень фізичного і морального зносу основних виробничих фондів, технічний рівень і ефективність виробництва. Також має вплив на собівартість продукції, обсяг податкових платежів, а, отже, і на кінцевий фінансовий результат роботи підприємства.

Амортизаційна політика є діючим інструментом активізації інвестиційних процесів в умовах ринкової трансформації економіки. Вона повинна забезпечити надійне внутрішнє джерело фінансування капітальних вкладень. Саме за рахунок амортизації в розвинених країнах формується до 70-80 % інвестицій [1].

Проте сучасна амортизаційна політика не створює мотивації до швидкого відновлення основних фондів і утворення необхідних для відтворення фінансових ресурсів. На сучасному етапі результати впровадження діючого нині амортизаційного механізму є дуже скромними. Заміна методологічного підходу до нарахування амортизації, що діяв до проведення реформ амортизаційної політики, не привела до росту амортизації як власного джерела інвестицій підприємств і посиленню мотивації до впровадження сучасних технологій.

* Науковий керівник – Нашкєрська М.М., к.е.н., доцент кафедри обліку та аналізу, Національний університет «Львівська Політехніка».

Амортизаційна політика повинна бути спрямована на підвищення фінансової зацікавленості суб'єктів господарювання в здійсненні інвестицій в основний капітал за рахунок коштів власних амортизаційних фондів. Вона повинна контролювати використання амортизаційних відрахувань по своєму призначенню, тобто вона не повинна бути гальмом технічного прогресу й економічного розвитку [2].

Загалом, на величину амортизаційних відрахувань впливають певні фактори, тому обрана підприємством амортизаційна політика має бути спрямована на певні заходи:

- забезпечення вибору методу амортизації, повного відображення величини зносу і, відповідно, об'єктивної величини перенесеної вартості основних фондів на витрати виробництва;

- створення системи збереження, страхування, резервування, накопичення та цільового направлення амортизаційних відрахувань;

- формування системи фінансового менеджменту, поточного та стратегічного планування витрачання амортизаційного фонду, що забезпечить спрямування його ресурсів на фінансування капітальних вкладень, відшкодування та накопичення основного капіталу.

- створення у кінцевому результаті амортизаційної політики таким чином, щоб це призвело до максимізації величини: чистий прибуток плюс амортизаційні відрахування.

Тому, чим вище амортизаційні відрахування, тим менший прибуток і навпаки. Зменшуючи прибуток, зростання амортизаційних відрахувань призводить до зниження податку на прибуток і збільшення власних фінансових ресурсів підприємства. Отриману економію з податку на прибуток називають «податковим щитом». Чим вищою є сума амортизаційних відрахувань, тим вищим є податковий захист або «податковий щит підприємства» [3].

Лише за таких умов амортизаційна політика відповідатиме обраній стратегії діяльності підприємства та може бути визнана оптимальною.

Отже, для формування амортизаційної політики потрібно враховувати певні особливості, щоб досягнути найбільш позитивний фінансовий результат підприємства:

- 1) За всіма методами амортизації (крім виробничого) здійснюється розрахунок річної норми та суми амортизації. Місячна сума амортизації щороку однакова і визначається діленням річної суми амортизації на 12.

- 2) Не прослідковуються відмінності в нарахуванні амортизації основних засобів різного призначення (виробничого та невиробничого).

- 3) Амортизація сприймається не як перенесення вартості, а як процес, який передбачає розподіл вартості, що амортизується.

- 4) Амортизаційний процес ґрунтується на чіткому визначенні показників, що формують суму амортизації (вартість, що амортизується, ліквідаційна вартість, строк корисного використання тощо).

- 5) Розмір балансової вартості активів та сума амортизаційних відрахувань на підприємстві забезпечують реалізацію ефекту «податкового щита» амортизації.

Список використаних джерел:

1. Парнюк В. Про головні напрями реформування амортизаційної політики. *Фінанси України*. 2006. № 9. С. 93–104.
2. Ковальова Е. В., Крапівницька С. М. Амортизаційна політика підприємств і її вплив на інвестиційні процеси в економіці. URL: <http://www.masters.donntu.edu.ua/2009/>
3. Шалімов В. В. Амортизаційна політика та її вплив на формування фінансових ресурсів підприємства в економіці. URL: <http://dspace.kntu.kr.ua>

ПОКИНЬЧЕРЕДА В.В., *к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету*

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах перед підприємствами постає проблема підвищення ефективності управління наявним ресурсним забезпеченням, вирішення якої сприятиме формуванню передумов для успішного здійснення виробничо-господарської діяльності. Однією із складових управлінського механізму є аналітична система, яка покликана генерувати адекватне інформаційне забезпечення для обґрунтування, розробки, прийняття та реалізації рішень, спрямованих на підвищення раціональності використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів. Ефективність управління виробничо-господарськими процесами корелює з рівнем організації аналітичного процесу на підприємстві та якісними характеристиками вихідної управлінської інформації.

Повна, адекватна та достовірна інформація про господарську діяльність підприємства, інтенсивність та ефективність використання ресурсного забезпечення - це ті дані, на основі яких мають обґрунтовуватися стратегії та прийматися управлінські рішення. Роль такого генератора інформації для потреб управління, крім бухгалтерського обліку, виконує система економічного аналізу підприємства. Проведення аналітичних досліджень має орієнтуватися на досягнення якісно змістовних знань, використання яких при реалізації управлінських рішень помітно знижує ризик невизначеності [2, с. 5-11].

Економічний аналіз є одним із системоутворюючих елементів управлінського механізму, покликаний формувати інформаційне забезпечення для потреб менеджменту. Однак, незважаючи на це, сучасний стан аналітичного забезпечення далеко не повною мірою відповідає вимогам ефективного менеджменту. Аналітичні дослідження, що проводяться підприємствами, здебільшого є ретроспективними, увесь арсенал методичних засобів і прийомів спрямовується на встановлення причин та наслідків минулих подій, тоді як

функція передбачення (прогнозування) розвинена недостатньо. Аналітично-дослідницький процес має бути націлений не тільки на оцінку й декларування стану та ефективності господарської діяльності підприємства як результату раніше прийнятих рішень, а бути перспективним, стратегічно орієнтованим, спрямованим на розробку рекомендацій і пошук оптимальних рішень в динамічному бізнес-середовищі [3, с. 59].

Дослідження сучасного стану аналітичної роботи на вітчизняних підприємствах вказує на її недосконалість як на організаційному, так і на методичному та технічному рівнях. Керівництво часто ігнорує проведення аналітичних досліджень, значно недооцінює роль аналітичної функції в управлінні. На більшості підприємствах (особливо малих та середніх) відсутні підрозділи та штатні посади, які б займалися аналітичною обробкою даних (облікових, статистичних, планових тощо). Функціональні обов'язки аналітиків часто покладуються на працівників планово-економічного відділу, бухгалтера або інших службовців, які часто не мають спеціальних знань та кваліфікації для виконання таких видів робіт. Поза всяким сумнівом непрофесійність підходу до організації й проведення аналітичної роботи позначаються на інформаційній цінності вихідних аналітичних даних [1, с. 3-11; 3, с. 143-144].

Недосконалість в організації та методиці аналітичної роботи на підприємствах можна пояснити нерозумінням важливості аналітичної функції при прийнятті управлінських рішень, а також додатковими витратами на утримання кваліфікованих спеціалістів, необхідних для проведення непростих і водночас важливих досліджень. Втім ми переконані, що економічний ефект від рішень, прийнятих на основі науково опрацьованої та систематизованої інформації, буде непорівнянним із економією фонду оплати праці.

Вчені, які ґрунтовно досліджували прикладні питання економічного аналізу, вказують на те, що критичний стан в організації аналітичної роботи простежується на більшості вітчизняних підприємствах. Зокрема, дослідники виділяють низку проблемних аспектів в організації та проведенні аналітичних робіт, а саме: викривлення інформаційного забезпечення економічного аналізу; несистематичне проведення економічного аналізу і недостатня кваліфікація фахівців; незрозумілість отриманих у процесі дослідження результатів через недостатність методичних матеріалів та невикористання інформаційних технологій при здійсненні аналізу; відсутність проведення економічного аналізу за різними напрямками; неврахування нових аналітичних об'єктів для його повноцінного здійснення [1, с. 4].

Розробка механізму формування аналітичного забезпечення управління діяльністю підприємства має на меті формування своєчасної та достовірної інформації через чіткий розподіл функціональних обов'язків між структурними підрозділами та працівниками підприємства, що у свою чергу забезпечить оперативність та дієвість прийнятих управлінських рішень. Лише за такої ситуації підприємство здатне буде забезпечувати достатній рівень прибутковості та рентабельності капіталу, реалізовувати тактичні та стратегічні цілі діяльності, а також бути конкурентоспроможним в умовах ринкової економіки.

Таким чином, ефективне управління підприємством потребує налагодженої системи аналітичного забезпечення, здатної своєчасно формувати достовірну інформацію про виробничо-господарську діяльність. Адже управлінські рішення, прийняті на основі неактуальної та обмеженої інформації, можуть не тільки не принести бажаного ефекту, а й деструктивно вплинути на хід виробничого процесу загалом. Тому для забезпечення належного формування аналітичного забезпечення управління необхідне насамперед переосмислення ролі та значення аналітичної функції в діяльності підприємства, усвідомлення важливості економічного аналізу в забезпеченні сталого розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Дерій В. Проблеми теорії науки, методики й організації навчання і практики економічного аналізу. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2014. Вип. 6. С. 3-11.
2. Покинйчереда В. В. Обліково-аналітичне забезпечення управління основними засобами підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. Вип. 17. С. 5-11.
3. Правдюк Н. Л., Покинйчереда В. В. Трудові ресурси підприємств: обліково-аналітичне забезпечення управління: монографія. Вінниця: ПП «ГД «Едельвейс і К». 2016. 248 с.

ПОНОМАРЕНКО О.Г., к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
Полтавська державна аграрна академія

МЕДВЕДЕНКО К.О.,
здобувач освітнього ступеня магістр,
Полтавська державна аграрна академія

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕДУРНИХ ПІДХОДІВ ДО ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

В умовах сучасних економічних реалій важливі аспекти теорії і практики обліку й аудиту фермерських господарств потребують проведення подальших досліджень в напрямі їх удосконалення. До згаданих аспектів слід віднести: вибір форми обліку; оцінку майна, особливо основних засобів і землі; перегляд системи державного регулювання обліку [4]; узагальнення й опрацювання галузевих та організаційних особливостей фермерських господарств щодо перспективного розвитку; недостатність науково-методичного забезпечення організації обліково-аналітичної роботи у фермерських господарствах. Важливість вирішення цих питань зумовлюють тематичний напрям фахових наукових досліджень, у тому числі і в кваліфікаційних роботах здобувачів ступеня вищої освіти.

Науковий аналіз змісту та структури фінансової звітності фермерських господарств свідчить про необхідність вирішення ряду питань, пов'язаних із недосконалістю методичних підходів до формування окремих показників, їх неузгодженістю та відсутністю даних аналітичного характеру, що призводить до необ'єктивності звітної інформації й ускладнює прийняття управлінських рішень внутрішніми і зовнішніми користувачами [1, 2, 3, 5].

Праці науковців щодо звітності в цілому та зокрема фермерських господарств відрізняються глибиною теоретичних висновків, значимістю розглянутих проблем і узагальнень. Однак в дослідженнях не одержали достатнього відображення принципові проблеми, зокрема питання функцій бухгалтерської звітності та її позиціонування в системі інформаційного забезпечення всіх суб'єктів ринкових відносин.

Метою виконання студентських наукових досліджень з означеної проблематики є обґрунтування теоретичних і методичних щодо положень з удосконалення складання фінансової звітності фермерських господарств, розробка на їх основі практичних рекомендацій, спрямованих на поліпшення методики формування та аудиту основних звітних показників.

Дослідження масиву форм фінансової звітності масиву звітності ряду провідних фермерських господарств Полтавської області дають підставу сформулювати напрями вирішення виокремлено наукової проблематики:

- удосконалити змістовну частину наказу про облікову політику положеннями: зокрема стосовно форми обліку, номенклатури та порядку віднесення витрат, моделі визначення фінансового результату; вартісних критеріїв основних засобів;

- використовувати для внутрішніх потреб форми поквартальних шахових балансів, що прискорять й спростять інформаційне навантаження при складанні річного балансу;

- використовувати пристосовані трансформаційні таблиці для більш повного виконання вимог по перетворенню звітності відповідно до МСФЗ (міжнародних стандартів фінансової звітності);

- формування показників статистичної форми 2-ферм «Основні показники господарської діяльності фермерського господарства, малого підприємства у сільському господарстві» є обтяжливим для сімейного фермерського господарства, де облік ведуть без застосування подвійного запису за простою формою обліку. Тому слід пропонувати до використання спрощену форму 2-ферм, де доцільно узгодити методику формування звітних показників з даними Книги обліку доходів і витрат [2];

- на державному рівні слід застосовувати економічні заходи сприяння розвитку малого бізнесу в аграрному секторі: створення раціональної нормативно-правової бази, організація фінансової підтримки і допомоги малому бізнесу, організаційне забезпечення функціонування фермерського господарства, створення системи забезпеченості інформацією та кадрами.

Застосування на практиці запропонованих рекомендацій сприятиме вдосконаленню організаційно-методичного забезпечення бухгалтерського обліку і формування звітності фермерських господарств.

Список використаних джерел:

1. Кварцхава О. В. Особливості запровадження міжнародних стандартів фінансової звітності для фермерських господарств. *Black sea, scientific journal of academic research*. 2014. July - August. P. 43–48.
2. Кварцхава О. В. Проблеми формування статистичної звітності в умовах сімейних фермерських господарств. *Агросвіт*. 2014. № 16. С.60–66.
3. Костенко В. Г. Особливості бухгалтерського обліку і фінансової звітності в фермерських господарствах. *Економіка АПК*. 2011. № 2. С. 12–14.
4. П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»: Наказ Міністерства фінансів України від 25 лют. 2000 р. № 39. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00>
5. Рзаев Г. І. Фінансова звітність підприємств: аналітичні можливості та перспективи використання: монографія. Кам'янець-Подільський: Медобори-2006, 2015. 223 с.

ПОНОМАРЕНКО О.Г., к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
Полтавська державна аграрна академія

ОДІНЕЦЬ Я.Ю.,
здобувач освітнього ступеня магістр,
Полтавська державна аграрна академія

«ЧЕК-ЛИСТ» АУДИТОРСЬКОЇ ПЕРЕВІРКИ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

Здійснення аудиторських перевірок страхових компаній є потребує від аудитора не тільки високої суто професійної кваліфікації, а й специфічних галузевих знань та практичного досвіду перевірки дотримання нормативних регуляторних обмежень страхової діяльності [3].

Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг у 2017 році встановила для аудиторів чек-лист організаційно-методичних акцентів у перевірці функціонування суб'єкта надання страхових послуг [1-3]. Після переосмислення їх можна трактувати у наступних формулюваннях:

- 1) позитивне рівня показників прогнозу безперервної діяльності на наступні 12 місяців;
- 2) відповідність облікової політики вимогам законодавства та Міжнародних стандартів фінансової звітності;
- 3) норма збільшення статутного капіталу страховиками-резидентами виключно у грошовій формі;
- 4) перевищення вартості чистих активів суб'єкта надання страхових послуг

над розміром статутного капіталу на кінець звітного періоду;

5) перевищення фактичного запасу платоспроможності страховика над розрахунковим нормативним її запасом;

6) перевищення на звітну дату нетто-активів над розрахунковим нормативним запасом платоспроможності (у діапазоні не менше, ніж на 25 %, але одночасно не менше ніж на 1 млн. євро);

7) висока якість змістовного наповнення та ведення обліку договорів страхування;

8) достатність формування та висока якість ведення обліку страхових резервів у звітному році;

9) дотримання нормативів достатності та диверсифікованості активів;

10) позитивні значення показників можливості виконання страховиком протягом звітного року прийнятих страхових та перестрахових зобов'язань;

11) невиконання фінансових нормативів страховиком через істотні операції з власними активами не більше, ніж на 10 %;

12) наявність у суб'єкта страхування дієвої системи управління ризиками;

13) створення та належне функціонування адекватних за суб'єктивним складом органів внутрішнього контролю (аудиту) у страховика.

Наукова спільнота та практики аудиту основної діяльності страховиків схиляються, що обов'язковими до висвітлення у аудиторському висновку за результатами дослідження показників фінансової звітності та діяльності в цілому страховиків є результати дослідження аудитором:

– дотримання нормативних вимог з питань обліку та відображення у звітності Договорів страхування/перестраховання;

– перевірка достатності формування та ступеня якості облікового відображення страхових резервів;

– дотримання нормативів достатності та диверсифікованості активів упродовж всього звітного періоду (рік)

Передує переходу до процедур-індикаторів дослідження установчих та внутрішніх регламентних документів діяльності страховика; оглядове дослідження фінансової звітності та аудиторських висновків попередніх звітних періодів; змістовний контроль договорів про надання фінансових послуг (страхування); перевірка адекватності системи обліку та внутрішнього аудиту.

Вивчаючи масив договірних документів на надання послуг страхування аудиторі слід крім їх формального і логічного контролю арифметично обчислити наступні величини: кількість укладених договорів страхування, ліміт відповідальності страхової компанії у грошовому виразі, ліміт відповідальності, переданий в перестраховання у грошовому виразі, загальна сума страхових премій за Договорами страхування у грошовому виразі, кількість Договорів страхування, переданих в перестраховання та розмір заборгованості на кінець звітного періоду.

У подальшому, вивчаючи достатній розмір власного утримання страховика обчислюють цей показник як 10 % вартісного виразу суми зареєстрованого (пайового) капіталу (Баланс ряд. 1400), страхових резервів (Баланс ряд. 1530) та вільних резервів страховика (Звітні дані страховика роз. 6 пп. 6.1) [1].

Отриманий показник співставляється із вартісним виразом страхових зобов'язань компанії та предмет ідентифікації договорів, що мають бути перестрахованими.

Достатність формування та адекватність облікового відображення страхових резервів визначається із залученням у якості інформаційного забезпечення наступних статей Звіту про фінансовий стан (Балансу):

- «Інші страхові резерви» – рядок 1184;
- «Страхові резерви» – рядок 1530;
- «Резерв збитків або резерв належних виплат» – рядок 1532;
- «Резерв незароблених премій» – рядок 1533;
- «Інші страхові резерви» – рядок 1534.

Вимоги-індикатори достатності сум сформованих резервів закріплені нормативно Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

Список використаних джерел:

1. Линник О. Ключові особливості аудиту страхових компаній. URL: <http://gryphongroup.com.ua/klyuchovi-osoblivosti-auditu-strahovih-kompaniy/> (дата звернення: 7.10.2019).
2. Мельничук І. І. Формування моделі внутрішнього аудиту фінансових результатів страхових компаній: синергетичний підхід до побудови. *Науковий вісник Ужгородського університету*: Серія: Економіка. 2017. Вип. 1(49). Том 1. С. 347-350.
3. Шолойко А. С. Особливості бухгалтерського обліку та аудиту в страхових організаціях України. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2015. № 168. С. 47-54.

САЮН А.О., *к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту,
Київський національний університет технологій та дизайну*

ВІТЮК Т.І., *магістр,
Київський національний університет технологій та дизайну*

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ

Будь-яке промислове підприємство може функціонувати за умови правильно організованого облікового процесу, в тому числі обліку запасів, які забезпечують операційну діяльність підприємства і можливість продовження виробництва.

Відсутність виробничих запасів у необхідній кількості може призвести до втрати підприємством ринків збуту і замовників через нестабільність виробничого процесу та невчасну реалізацію виробленої продукції.

Проблемами обліково-аналітичного забезпечення обліку виробничих запасів на підприємствах різних галузей займалася велика кількість вчених-економістів, серед яких О. В. Овсіччук, І. А. Бержанір, О. П. Левченко, М. О. Бублик, О. С. Роева та ін.

Метою дослідження є розробка теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо вдосконалення обліку та управління виробничими запасами.

І. А. Бержанір трактує виробничі запаси як частину матеріальних ресурсів підприємства, які є сукупністю предметів праці й перебувають на підприємстві у вигляді сировини, матеріалів, купівельних напівфабрикатів та комплектуючих деталей, палива, тари і тарних матеріалів, будівельних матеріалів, запасних частин та інших матеріалів, що становлять матеріальну основу продукції підприємства, надають їй якісних властивостей, беруть участь у виробництві протягом одного виробничого циклу і повністю переносять свою вартість на вартість готової продукції [1, с. 164].

Оскільки запаси є одними із найбільш дорогих активів у більшості підприємств, а їх вартість може складати до 40 % від суми загального інвестованого капіталу, ефективне управління такими оборотними активами дає можливість суттєво зменшити витрати компанії, які можуть виникати внаслідок їх надлишку чи недостачі.

Виробничі запаси можна поділити на дві групи: за економічним і за технічним змістом. Групування запасів за економічною класифікацією відбувається у залежності від їх значення для виробничого циклу. Технічна класифікація, яка використовується на великих підприємствах де є значна кількість запасів, дозволяє додатково класифікувати виробничі запаси за типом, гатунком, розміром, найменуванням тощо.

Коли обліковується велика кількість номенклатур матеріальних цінностей, для раціонального обліку, якісного контролю за наявністю і використанням матеріальних цінностей, з метою уникнення помилок в обліку виробничих запасів, попередження фактів пересортування, усі виробничі запаси деталізують на більш докладні угруповання на відповідних аналітичних рахунках [4, с. 66].

За кожною назвою, сортом, розміром матеріалів закріплюється шифр, що має бути проставлений на всіх документах, пов'язаних з обліком матеріалів. Цим шифром користуються також в аналітичному обліку. Аналітичний облік виробничих запасів може вестися по-різному, а саме за: місцями їх зберігання (склади, цехи, комори); матеріально-відповідальними особами; групами виробничих запасів; центрами витрат; видами діяльності; іншими ознаками.

Інформація за аналітичними рахунками узагальнюється за допомогою оборотно-сальдових відомостей. Необхідність використання рахунків аналітичного обліку полягає у можливості контролю за процесом зберігання та руху товарно-матеріальних цінностей, оцінки та проведенні інвентаризації. Для визначення собівартості виробничих запасів потрібно враховувати показники аналітичного обліку, оскільки вони гарантують найвищий ступінь точності калькуляції, яка є підґрунтям грошової оцінки виробничих запасів.

Документальне оформлення операцій щодо запасів залежить від потреб, для яких вони відпускаються: систематично на виробничі потреби чи епізодично в

цехи та відділи для адміністративних чи інших потреб. Основними документами є акт отримання, лімітно-забірна картка, накладна на відпуск ТМЦ, накладна-вимога на відпуск (внутрішнє переміщення), податкова накладна, прибутковий ордер, рахунок-фактура, товарно-транспортна накладна [2, с. 146].

Також необхідно впроваджувати ефективні форми попереднього й поточного контролю за дотриманням норм запасів і витрат матеріальних ресурсів, приділяти більше уваги підвищенню вірогідності оперативного обліку руху напівфабрикатів, комплектуючих виробів, деталей і вузлів у виробництві. Дані бухгалтерського обліку повинні містити інформацію для знаходження резервів зниження собівартості продукції в частині раціонального використання матеріалів, зниження норм витрат, забезпечення належного зберігання [3, с. 82].

Для правильності ведення аналітичного обліку потрібно дотримуватися певних вимог:

- потреби підприємства, вид та специфіка його діяльності мають вирішальне значення для визначення кількості аналітичних рахунків;
- для обліку виробничих запасів має використовуватися натурально-вартісне вираження;
- облік по аналітичних рахунках ведеться за допомогою відомостей або карток;
- наприкінці звітнього періоду необхідно звіряти інформацію на синтетичних та аналітичних рахунках.

Внаслідок здійснення особливої фінансової політики підвищується ефективність управління виробничими запасами, яка складається з аналізу динаміки розміру, складу й оборотності запасів, визначення мети формування запасів, необхідної кількості товарно-матеріальних цінностей тощо. Завдяки ефективному управлінню запасами з'являється можливість суттєво скоротити виробничий та операційний цикли, знизити рівень витрат на зберігання виробничих запасів, вивільнити кошти з господарського обороту (за рахунок зниження кількості запасів, які зберігаються з метою подальшого використання) та реінвестувати їх в інші активи.

Зараз існує проблема розробки та впровадження системи управління запасами шляхом удосконалення аналітичного обліку виробничих запасів підприємства, враховуючи особливості його основної діяльності, що забезпечить:

- отримання більш точної та детальної інформації про наявність та рух виробничих запасів;
- здійснення чіткого та розгорнутого аналізу обсягів запасів на підприємстві, який надає змогу зробити висновки про збільшення рентабельності підприємства та прискорення обігу вкладеного капіталу;
- надання керівникам підприємства інформації щодо структури запасів, обсягів їх виробництва та реалізації для прийняття відповідних рішень.

Для прийняття ефективних управлінських рішень необхідно здійснювати контроль за такими показниками ефективності матеріальних витрат: матеріаловіддача; матеріаломісткість витрат при здійсненні операційної діяльності та формуванні чистого доходу; координація матеріальних та прівірвняних до них

витрат і елементів доданої вартості у операційних витратах; матеріальне завантаження створених фінансових ресурсів за елементами доданої вартості та еластичності динаміки матеріальних витрат відносно їх впливу на формування чистого доходу і фінансових ресурсів господарюючих суб'єктів.

Підприємство повинно здійснювати ґрунтовний аналіз стану системи обліку на даний час та визначити шляхи підвищення ефективності обліку і управління запасами для удосконалення обліку виробничих запасів та їх управління.

Підприємство може нормально функціонувати лише за умови правильної організації управління запасами. Отже, з метою удосконалення обліку виробничих запасів потрібно скласти список первинних документів, за допомогою яких буде повністю відображена необхідна інформація стосовно оприбуткування, зберігання, переміщення та відпуску запасів у виробництво, що має велике значення для підвищення ступеня ефективності управління виробничими запасами, так як повна інформація про ці активи підприємства сприяє ґрунтовному аналізу розміру, складу і допомагає визначити оптимальну кількість виробничих запасів для забезпечення виробництва, щоб запобігти нестачі або надлишків.

Ефективне управління запасами дає можливість скоротити операційний і виробничий цикл, що сприяє скороченню витрат, які пов'язані зі зберіганням виробничих запасів, та дозволяє вивільнити частину оборотних коштів.

Список використаних джерел:

1. Бержанір І. А., Демченко Т. А. Проблеми та напрями вдосконалення обліку виробничих запасів. *Економічний простір*. 2016. № 107. С. 161-168.
2. Кирилюк Б. Л., Супрунова І. В. Облік запасів на підприємстві як складова інформаційно-комунікативної системи. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2016. Вип. 2-3 (35). С. 143-158.
3. Овсійчук О. В. Удосконалення організації обліку виробничих запасів. *Управління розвитком*. 2014. № 9 (172). С. 81-83.
4. Шевців Л. Ю., Тесляк М. М. Організація та методика обліку виробничих запасів як важливої складової оборотних активів підприємств. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Сер.: «Економічні науки»*. 2018. № 4(44). Т. 2. С. 65-69.

ТЕСЛЕНКО Н.Г., викладач вищої категорії,
Житлово-комунальний коледж
Харківського національного університету
міського господарства імені О.М. Бекетова

ЗНАЧЕННЯ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Завжди було, є та буде актуальним питання про ефективне управління діяльністю будь-якого підприємства. Дієві, раціональні рішення в управлінні є запорукою досягнення гарних фінансових результатів. Тому, помилки в управлінні, особливо в сучасних ринкових умовах, можуть призвести до

значних втрат і навіть до банкрутства суб'єкта господарювання. Складність цього процесу, постійна конкуренція вимагає від керівництва постійного пошуку нових, а інколи й нетрадиційних, шляхів розв'язання проблем у діяльності підприємства.

Систему управління неможливо уявити без таких ланок як облік і аналіз. Кожна з них є важливою складовою у ланцюжку процесу управління діяльністю підприємства – від планування до прийняття раціональних рішень.

У першу чергу, потрібно відповідально підійти до забезпечення процесу управління повною і якісною аналітичною інформацією, яку надає нам система обліку. Бухгалтерський облік – це головне джерело інформації в системі обліково-аналітичного забезпечення управління і, як вважає М.В. Кужельний, є основою, ядром інформаційного забезпечення, у його системі формується приблизно 80 % усього обсягу інформації про діяльність підприємства [2, с. 21].

Прийняття рішення завжди передують постанови проблеми, успіх вирішення якої залежить від вчасного і правильного її визначення. Тому дуже важливо знайти дійсно справжню проблему, що відображає реальний стан економічних і виробничих процесів на підприємстві.

Будь-яка проблема в діяльності підприємства найчастіше має декілька шляхів розвитку. Знайти серед великої кількості альтернативних рішень найоптимальніше керівнику допоможе саме аналіз. У ході проведення аналізу ми отримуємо зовсім нову, більш дієву інформацію, на підставі якої фахівці вже можуть приймати ефективні управлінські рішення. Будь-який працівник при виборі варіантів рішень повинен керуватися результатами виконаного аналізу. Тільки за таких умов ми можемо бути впевненими в раціональності прийнятих рішень, а отже і в кінцевому результаті.

Виконання подальшого аналізу неможливе без наявності правдивої інформації, яка б у повній мірі відображала реальну ситуацію на підприємстві. На думку О.М. Брадула, аналіз є «головним інформаційно утворюючим елементом системи управління» [1, с. 64]. Аналітичні дослідження повинні бути не тільки ретроспективними, але й перспективними, тобто спрямованими на пошук раціональних варіантів вирішення проблем. Тому до аналізу потрібно підходити професійно, і його повинні виконувати кваліфіковані фахівці. Вони повинні вміти аналізувати ту інформацію, що мають і при цьому утримуватися від особистих вподобань, симпатій при прийнятті рішень.

Уся діяльність підприємства залежить від суб'єктивних факторів. Тому працівники підприємства не повинні нехтувати отриманими результатами аналізу і сподіватися тільки на свій досвід й інтуїцію. Усе це потрібно використовувати в комплексі для отримання найкращих результатів.

Отже, для ефективної діяльності підприємства необхідна системна взаємодія всіх складових процесу управління. При цьому потрібно враховувати особливості функціонування кожного підприємства, специфічні особливості їх діяльності. Задля ефективного управління завжди необхідно брати до уваги різноманітні зовнішні і внутрішні фактори впливу на діяльність підприємства. Потрібно враховувати, що результати аналізу будуть використовуватися не

тільки на підприємстві для прийняття управлінських рішень, а й за його межами. Регулярність проведення аналітичних досліджень підвищує якість інформації та розширює можливість її використання сторонніми користувачами.

Список використаних джерел:

1. Брадул О. М. Обліково-аналітичне забезпечення менеджменту корпорацій: монографія. К.: КНТЕУ, 2009. 356 с.
2. Кужельний М. В., Лінник В. Г. Теорія бухгалтерського обліку: підручник. К.: КНЕУ, 2001. 534 с.

ТОПОРКОВА О.А., *к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування,
Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна*

ЛІСАГОР Н.А., *здобувач
вищої освіти за другим (магістерським) рівнем,
Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна*

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ

Для управління системою оплати праці на залізничному транспорті потрібна повна, достовірна і релевантна інформація, що вичерпно характеризує не лише витрати на оплату праці, але й пов'язані з нею тенденції та процеси (продуктивність праці, співвідношення складових фонду оплати праці, технологічну специфіку перевізного процесу тощо). За допомогою такої інформації можна визначити чинники впливу на систему оплати праці, а також виміряти їх вплив. Отже, стратегічним завданням організації обліку має бути вибір об'єктів та напрямків аналітичного і синтетичного обліку операцій з оплати праці з урахуванням технологічної специфіки підприємств і виробничих підрозділів залізничного транспорту.

Крім того, організація обліку заробітної плати повинна вирішувати завдання, що виникають у процесі поточної діяльності підприємства, зокрема, організація обліку відпрацьованого робочого часу та виробітку; правильне і вчасне нарахування заробітної плати; її вчасна виплата у спосіб, найприйнятніший для працівників, а також складання і подання звітності з праці [1, с. 286].

Організація обліку оплати праці повинна бути цілісною, єдиною системою взаємопов'язаних, взаємоузгоджених способів і методів обліку, які охоплюють увесь комплекс облікових процедур з виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації [2, с. 39].

Обліковий процес є системною послідовністю логічно взаємопов'язаних між собою технологічних етапів облікових робіт. На кожному технологічному етапі облікового процесу потрібно сформулювати перелік показників; вибрати носії облікової інформації; організувати їх рух та технологію обліку. Незважаючи на однаковий склад облікових об'єктів, їх вибір і організація на кожному етапі потребують особливих підходів, що зумовлюється певними технологічними особливостями. Але, виходячи із сутності облікового процесу як складної, багаторівневої системи, процес формування і функціонування вказаних об'єктів повинен бути комплексним, ґрунтуватися на єдиних принципах, а їхні окремі елементи узгоджуватись та гармонізувати між собою [1, с. 286-287].

Витрати на оплату праці як складові собівартості впливають на результати фінансово-господарської діяльності підприємства. За нормальної організації виробничого процесу збільшення цих витрат свідчить про підвищення рівня продуктивності праці, доходу та якості продукції. Формування витрат на оплату праці підприємства здійснюється під впливом різних чинників та особливостей галузі функціонування суб'єктів господарювання [2, с. 40].

Для диференціального регулювання оплати праці на залізничному транспорті застосовується тарифна система, яка являє собою систему спеціальних нормативів, за допомогою яких встановлюється заробітна плата різних категорій працівників з урахуванням складності, інтенсивності роботи та умов праці. До її складу входять: тарифна сітка, тарифні ставки, схеми посадових окладів та тарифно-кваліфікаційні характеристики (довідники).

Особливістю діяльності залізничного транспорту є взаємозалежність результатів роботи одних виробничих підрозділів від результатів роботи інших підрозділів. Так виконання плану з технічної швидкості машиністами залежить від результативності праці у дистанціях колії, дистанціях енергопостачання, автоматизації та зв'язку. За таких умов часто відсутня прозорість у нарахуванні складових додаткової заробітної плати та інших заочучувальних виплат [3, с. 164].

Потреби сучасного менеджменту вимагають інформаційного забезпечення з високим рівнем аналітичності, що всебічно характеризує такий об'єкт бухгалтерського обліку, як заробітна плата та пов'язані з нею розрахунки. Таке інформаційне забезпечення може сформувати система рахунків бухгалтерського обліку, адаптована до структури управління на залізничному транспорті та особливостей організації перевізного процесу.

Нова система оплати праці АТ «Українська залізниця» передбачає основну схему тарифних ставок для робітників за чотири рівнями (інші роботи, перевезення та технічне обслуговування, ремонти, робота на складних механізмах) з поділом по розрядах. Відповідно до запропонованих рівнів ми вважаємо за доцільне створити робочий план рахунків, де будуть використані аналітичні ознаки залежно від рівня тарифної сітки.

Одночасне застосування для групування інформації кількох аналітичних ознак розширяє її аналітичні можливості і дає змогу використовувати у різних процесах (для нарахування заробітної плати, її узагальнення у розрізі структурних підрозділів, працівників певних професій, складання статистичної звітності з праці тощо). Багатоступенева ієрархічна структура робочого плану

рахунків забезпечує узагальнення інформації на різних рівнях управління для проведення поглибленого, послідовного аналізу структури, динаміки фонду оплати праці та встановлення впливу факторів на його зміни (табл. 1).

Таблиця 1

Робочий план рахунків з обліку заробітної плати, адаптований до системи оплати праці АТ «Українська залізниця»

Номер рахунка	Назва рахунка
661	«Розрахунки за заробітною платою»
6611	«Розрахунки за заробітною платою адміністративно-управлінського персоналу (АУП)»
66111	«Розрахунки за основною заробітною платою АУП»
66112	«Розрахунки за додатковою заробітною платою АУП»
661121	«Доплати»
661122	«Премії»
661123	«Надбавки»
66113	«Розрахунки за іншими заохочувальними і компенсаційними виплатами АУП»
6612	«Розрахунки за заробітною платою робітників»
66121	«Розрахунки за основною заробітною платою робітників»
661211	«Оплата праці робітників першого рівня»
661212	«Оплата праці робітників другого рівня»
661213	«Оплата праці робітників третього рівня»
661214	«Оплата праці робітників четвертого рівня»
66122	«Розрахунки за додатковою заробітною платою робітників»
661221	«Доплати»
661222	«Премії»
661223	«Надбавки»
66123	«Розрахунки за іншими заохочувальними і компенсаційними виплатами робітникам»

Для групування заробітної плати за категоріями працівників залізничного транспорту потрібно відкрити рахунки третього порядку: 6611 «Розрахунки за заробітною платою адміністративно-управлінського персоналу (АУП) та 6612 «Розрахунки за заробітною платою робітників». Склад кожного аналітичного рахунка пропонуємо деталізувати за основною, додатковою заробітною платою та іншими заохочувальними і компенсаційними виплатами. Враховуючи складну систему доплат, премій і надбавок на залізничному транспорті – аналітичні рахунки за додатковою заробітною платою пропонуємо диференціювати окремо за доплатами, окремо за преміями та окремо за надбавками.

Отже, стратегія формування системи оплати праці АТ «Українська залізниця» є складовою частиною кадрового менеджменту і визначається наразі корпоративною системою оплати праці, яка має забезпечити підвищення

конкурентоспроможності заробітної плати та можливість утримувати й залучити до залізничної галузі компетентних працівників. А запропонована ієрархічна структура робочого плану рахунків дозволить підвищити рівень аналітичності облікової інформації стосовно оплати праці на залізничному транспорті.

Список використаних джерел:

1. Островерха Р. Є. Теоретичні засади удосконалення організації обліку заробітної плати. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2014. № 797. С. 284-291.
2. Волошина В., Красевич О. Організація обліку і контролю оплати праці як складова управління витратами підприємства. *Науковий вісник МНУ ім. В. О. Сухомлинського. Економічні науки*. 2016. № 1 (6). С. 39-42.
3. Маслова В. О., Лісна О. О. Удосконалення системи оплати праці на залізничному транспорті України. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2015. № 55. С. 161-166.

ШЕВЧУК Н.С., аспірантка відділу обліку та оподаткування,
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

ІНТЕГРОВАНА ЗВІТНІСТЬ – СПОНУКАЛЬНИЙ ЧИННИК РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Розвиток економіки сприяв екологічним, соціальним, технологічним перетворенням, появі різних організаційно-правових форм підприємств та їх об'єднань, підвищенню вимог щодо прозорості діяльності. Як наслідок, виникає потреба в якісному інформаційному забезпеченні, в ефективному управлінні ресурсами (природними, матеріально-технічними, трудовими, фінансовими, інформаційними), а не лише активами. Інтелектуальний капітал стає самим цінним ресурсом. Перед підприємствами постають питання: чи ефективно використовують вкладені ресурси, чи виправдовує підприємство очікування інвесторів, чи є розвиток сталим, які перспективи розвитку в майбутньому. Тільки інтегрована звітність здатна надавати повну, неупереджену та достовірну інформацію про фінансовий, виробничий, людський, інтелектуальний, природний і соціальний капітал.

Постає об'єктивна необхідність переглянути концептуальний підхід до відображення ресурсів підприємства на мікроекономічному рівні.

Результативність та перспективність впровадження інтегрованої звітності на підприємствах різних форм власності в останні роки досліджувались у наукових працях П. Атамаса, К. Безверхого, В. Жука, О. Зоріної, Р. Костирко, М. Корягіна, Н. Лоханової, О. Нестеренко, М. Проданчука, М. Пушкар. Значний внесок в міжнародну практику впровадження інтегрованої звітності

належить таким науковцям: С. Адамс, Х. Драгеру, Р. Екклесу, М. Кінгу, Н. Маліновській.

Досягнуті результати реформування бухгалтерського обліку і фінансової звітності в Україні не встигають за змінами соціально-економічних процесів сучасного світу. За умов інтеграції України у світовий економічний простір існуюча система звітності вже неспроможна відобразити всі ключові аспекти діяльності підприємства.

Погоджуємось з думкою проф. Й. Я. Даньківа, що сучасні підходи до модернізації фінансової звітності в межах розвитку глобалізаційних та інтеграційних процесів підтверджують тенденції відставання теоретичних напрацювань від потреб практики у сфері бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні.

Проф. Лоханова Н. О. зазначає, що фактично існує звітність заради звітності, а не за ради задоволення реальних інформаційних потреб користувачів облікової інформації [3, с. 299], що остаточного підходу до нового формату звітності зараз ще не вироблено [3, с. 293]. Тобто звітність виконує певну інформаційну місію з визначеною метою до якої є вимоги, в першу чергу – це якість інформації, можливість задовольнити потреби різних користувачів з різними інтересами достовірною, доречною, суттєвою, дохідливою, сприйнятною інформацією.

Інтегрована звітність, все ще, знаходиться на самому початку свого шляху становлення. Однією з причин недостатньої кількості підприємств, що складають інтегровану звітність, є відсутність єдиного підходу до визначення та оцінки основних її складових. Очевидно виникає необхідність розробки відповідної методики, щодо уніфікації підходів до складання інтегрованої звітності.

Пошук моделі інтегрованої звітності є спонукальним чинником розвитку бухгалтерського обліку, результатом якого має стати чітко сформульований порядок підготовки і позиціонування звітності.

Якість звітності як інформаційного продукту залежить від сукупності критеріїв, що здатні відповідати комплексу вимог зовнішніх і внутрішніх стейкхолдерів, маючи на меті забезпечення ефективних управлінських рішень та сприяти сталому розвитку підприємства. Так до основних критеріїв інтегрованої моделі бухгалтерської звітності можна віднести:

- форми бухгалтерської звітності і визначення в них перелік показників;
- облікову політику підприємства;
- методику формування показників бухгалтерської звітності;
- принципи і стандарти бухгалтерського обліку щодо інтегрованої звітності.

Модель інтегрованої звітності - це не просто сукупність форм, і, розділяючи модель на складові частини, не можна побачити всі властивості моделі в цілому. Отже, наявність певної цілісності, синергії, функціональної єдності є однією з найважливіших характеристик моделі інтегрованої звітності.

В свою чергу, облікова інформація, що висвітлена в бухгалтерській звітності формується в єдиній інтегрованій інформаційній системі обліку та залежить від обраної облікової політики. На нашу думку, єдина інтегрована інформаційна

система обліку повинна включати всі види обліку – оперативний, статистичний, бухгалтерський, фінансовий, податковий, управлінський.

Інтегрована звітність є результатом еволюції облікової системи під дією фінансово-економічних, політичних, суспільно-соціальних, екологічних, науково-технічних змін і поступового накопичення досвіду корпоративного звітування.

Вважаємо, що практика складання інтегрованої звітності є дійсною необхідністю для сучасних підприємств України, а особливо для підприємств аграрного спрямування, у зв'язку загостренням природних, екологічних, демографічних, політичних та інших проблем, з якими стикається суспільство.

Список використаних джерел:

1. Даньків Й. Я. Облік, аналіз, аудит, звітність та оподаткування в умовах глобалізації економіки: монографія. За ред. к.е.н., проф. Й. Я. Даньківа. Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2018. 300 с.
2. Жук В. М. Інтегрована звітність: ретроспектива і перспектива в Україні. *Облік і фінанси*. 2019. № 1(83). С. 20-27.
3. Лоханова Н. О. Інтеграційні процеси в обліку в умовах інституціональних перетворень: монографія. Херсон. 2012. 400 с.
4. Проданчук М. А. Шляхи вдосконалення відображення інформації про результати діяльності у фінансовій звітності. *Фінанси України*. 2014. № 7. С. 99-113.

ШИЛО Л.А., к.е.н.,
доцент кафедри обліку та оподаткування,
Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

СЕЛФАНОВА О.Г., магістрант
кафедри обліку та оподаткування,
Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

АНАЛІЗ ТА УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

На забезпечення нормальної роботи підприємства вагомий вплив здійснює ефективне управління оборотними активами.

Ефективна політика управління оборотним капіталом визначає ступінь ризику виникнення збитків, які є наслідком браку тієї чи іншої категорії оборотних активів (простої через нестачу сировини і матеріалів, прострочена дебіторська заборгованість, дефіцит грошових коштів).

З точки зору бухгалтерії оборотні активи – це статичне уявлення фінансового становища, що характеризує перевищення суми постійного капіталу і довгострокових зобов'язань над необоротними активами компанії в певний момент часу.

Компанія повинна заробляти кошти в обсязі, достатньому для покриття зобов'язань і, відповідно, для продовження господарської діяльності. Нерентабельна компанія може працювати тривалий час, якщо у неї є доступ до достатніх ліквідних ресурсів, але навіть високорентабельна компанія не зможе працювати, якщо вона не має відповідних ліквідних ресурсів. Таким чином, оборотний капітал необхідний для успіху і розвитку компанії в довгостроковій перспективі, і чим більше поточні активи покривають поточні зобов'язання, тим стійкіше компанія в фінансовому відношенні [1].

Управління оборотними активами (Current Asset Management) – вибір політики управління оборотними активами з метою підвищення ефективності їх використання.

Політика компанії щодо оборотного капіталу ґрунтується на двох рішеннях:

- 1) інвестиційне рішення.
- 2) рішення про фінансування.

Інвестиційне рішення. Усім компаніям в тій чи іншій мірі потрібен оборотний капітал. Фактично необхідний обсяг залежить від безлічі факторів, таких як термін присутності компанії на ринку, сфера діяльності компанії, кредитна політика і навіть пора року. Не існує стандартів у визначенні потреби в оборотному капіталі. Важливо, щоб відповідна сума оборотного капіталу була передбачена бюджетом в обсязі, достатньому для покриття планових потреб. Невірно складений бюджет може привести до нездатності компанії покрити зобов'язання при настанні терміну платежу. Якщо підприємство опиняється в такій ситуації, воно вважається технічно неплатоспроможним. В умовах невизначеності компаніям необхідно мати певний мінімальний рівень грошових коштів і запасів, розрахований на основі прогнозованої виручки від реалізації, плюс додаткові страхові запаси. При агресивній політиці щодо оборотного капіталу компанія має мінімальні страхові запаси. Така політика мінімізує витрати, але може знизити виручку від реалізації, оскільки компанія може виявитися не в змозі швидко відреагувати на зростаючий попит. І навпаки, консервативна політика щодо оборотного капіталу вимагає великого обсягу страхових запасів. В цілому очікуваний дохід при консервативній політиці нижче, ніж при агресивній, проте ризики вищі при агресивній. Помірна політика є проміжною між наведеними вище з точки зору ризиків і доходів.

Рішення про фінансування оборотного капіталу вимагає визначення поєднання довго- і короткострокової заборгованості. Існує фундаментальна різниця між грошовими коштами і запасами з одного боку, і дебіторською заборгованістю з іншого. У випадку з грошовими коштами та запасами високий рівень означає резервні запаси і більш консервативну позицію. Безпечного рівня дебіторської заборгованості не існує і високий рівень дебіторської заборгованості відносно виручки від реалізації зазвичай означає, що компанія надавала кредити на менш суворих умовах. Якщо агресивний є синонімом

ризикованого, то зниження рівня запасів і грошових коштів буде агресивним, але збільшення дебіторської заборгованості теж буде агресивним [2, с. 282-285].

Фінансування оборотного капіталу залежить від того, яким чином фінансування поточних і необоротних активів поділено між довгостроковими і короткостроковими джерелами фінансування. Існують три можливі підходи:

Консервативна політика - це така політика, за якої всі постійні активи, як необоротні, так і постійна частина поточних (тобто основна частина інвестицій в запаси і дебіторську заборгованість і т.д.), фінансуються за рахунок довгострокового фінансування. Короткострокове фінансування використовується тільки для частини змінних поточних активів. Консервативна політика найменш ризикована, але призводить до найнижчих очікуваних результатів в плані прибутковості.

В рамках агресивної політики для фінансування всіх змінних поточних активів і деяких з постійної частини поточних активів використовується короткострокове фінансування. Така політика характеризується найвищим ризиком неліквідності, а також найвищим рівнем прибутковості (оскільки витрати на короткострокове фінансування зазвичай менше, ніж витрати на довгострокове фінансування).

При проведенні помірної політики короткострокове фінансування застосовують до змінних поточних активів, а довгострокове фінансування – до постійної частини поточних активів і необоротних активів [6].

Управління оборотним капіталом можна проаналізувати за допомогою аналізу коефіцієнтів. Для цілей управління оборотним капіталом використовуються коефіцієнти ліквідності і коефіцієнти оборотності, що характеризують грошовий цикл.

Коефіцієнти оборотності пов'язані з коефіцієнтами ліквідності. Грошовий (фінансовий) цикл показує, на який час кошти заморожуються в поточних активах. Грошовий цикл – це проміжок часу між вкладенням коштів компанії в сировину та отриманням коштів від продажу продукції. Це важливе для управління грошовими коштами і оборотним капіталом поняття, оскільки, чим довше грошовий цикл, тим більше фінансових ресурсів необхідно компанії. Керівництво підприємства має стежити, щоб цикл не був занадто довгим [2, с. 290].

Для скорочення грошового циклу можна зробити ряд дій:

- скоротити запаси сировини. Це може бути зроблено за рахунок аналізу неходових товарів, повторюваності і розміру замовлень. Можна застосувати способи контролю запасів, якщо такі ще не використовуються. Більш ефективна робота з постачальниками теж може бути корисною. Зменшення запасів може спричинити за собою втрату знижок при великих закупівлях, втрату економії на витратах через зростання цін, а також привести до затримки виробництва через брак запасів.

- отримати додаткові кошти від постачальників за рахунок затримки платежів переважно за погодженням з ними. Це може привести до погіршення ділових відносин або навіть до втрати надійних постачальників. Крім того, така політика може привести до втрати знижок.

- зменшити обсяг незавершеного виробництва за рахунок вдосконалення

технологій і ефективності виробництва (при всіх кадрових і інших проблемах, які супроводжують такі зміни).

– зменшити запаси готової продукції можливо за рахунок реорганізації схеми виробництва та способів дистрибуції. Це може вплинути на ефективність задоволення вимог клієнта, що в кінцевому підсумку призведе до зниження виручки від реалізації.

– зменшити наданих клієнтам кредитів шляхом виставлення рахунків і більш швидкого відстеження неоплачених сум, а також можливого стимулювання знижками. Основним недоліком є потенційна втрата клієнтів в результаті надмірного тиску на них і втрата доходу через знижки.

– використовувати факторинг боргу та швидке створення потоку грошових коштів шляхом продажу дебіторської заборгованості третій стороні на умовах негайної оплати готівкою [7].

Таким чином, політика управління оборотним капіталом спрямована на пошук компромісу між ефективністю роботи підприємства і ризиком втрати його ліквідності. Це зумовлює вирішення наступних завдань:

– забезпечення платоспроможності господарюючого суб'єкта;
– забезпечення прийняттого обсягу, структури і рентабельності оборотних коштів.

Якщо підприємство не володіє достатнім рівнем платоспроможності, то воно не в змозі виконувати свої зобов'язання. Якщо обсяг, структура і рентабельність оборотних коштів не забезпечується належним чином, то прибуток підприємства знижується. В результаті погіршується ефективність його функціонування [8].

Таким чином, кожне управлінське рішення з приводу управління окремими елементами оборотного капіталу повинно одночасно розглядатися з позиції рентабельності даного виду активів і з позиції оптимальної структури оборотного капіталу в цілому.

Список використаних джерел:

1. Голубко А. І. Управління оборотними активами підприємства. *Матеріали XLVII наук.-тех. кон. підрозділів ВНТУ*, м. Вінниця, 14-23 березня 2018 р. Вінниця, 2018. URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2018/paper/view/4521>
2. Григор'єва Т. І. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз : учебник для бакалавриата и магистратуры. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2015. 486 с.
3. Грідчина М. В. Финансовый менеджмент: курс лекцій. К.: ДП «Вид. дім «Персонал», 2012. 268 с.
4. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент. Теория и практика. М.: Проспект, 2017. 924 с.
5. Лучко М. Р., Жукевич С. М., Фаріон А. І. Финансовый анализ. Навчальний посібник. Тернопіль: ТНЕУ, 2016. 304 с.
6. Мариневич О. О., Шухман В. А. Основні стратегії фінансування оборотних активів підприємства. *Електронне наукове видання «Ефективна економіка»*. 2019. Вип. 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6854>

7. Швець Ю. О., Скворцова А. В. Управління оборотними активами підприємств. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2015. Вип. 13. С. 127-130.
8. Харитонов В. О. Актуальные проблемы анализа и управления оборотным капиталом. *Студенческий форум: электрон. научн. журн*. 2018. № 11(32). URL: <https://nauchforum.ru/journal/stud/32/37461>.

ЩУР К.А., бакалавр, студентка 5-го курсу,
кафедра обліку та аудиту,
Київський національний університет технологій та дизайну

ІНВЕСТИЦІЙНА НЕРУХОМІСТЬ

Інвестиційна нерухомість – нерухомість (земля чи будівля, або частина будівлі, або їх поєднання), утримувана (власником або орендарем згідно з угодою про фінансову оренду) з метою отримання орендних платежів або збільшення вартості капіталу чи для досягнення обох цілей, а не для: а) використання у виробництві чи при постачанні товарів, при наданні послуг чи для адміністративних цілей, або б) продажу в звичайному ході діяльності.

Інвестиційна нерухомість утримується з метою отримання орендної плати або збільшення капіталу, або в їх поєднанні. Отже, інвестиційна нерухомість генерує грошові потоки в значній мірі незалежно від інших активів, утримуваних суб'єктом господарювання. Це відрізняє інвестиційну нерухомість від нерухомості, зайнятої власником. Виробництво або постачання товарів та надання послуг (або використання нерухомості для адміністративних цілей) генерує грошові потоки, які мають відношення не тільки до нерухомості, а й до інших активів, що використовуються у процесі виробництва або постачання. До нерухомості, зайнятої власником, застосовується МСБО 16.

Приклади інвестиційної нерухомості:

а) земля, утримувана для довгострокового збільшення капіталу, а не для короткострокового продажу під час звичайної діяльності;

б) земля, утримувана для майбутнього, але ще не визначеного використання. (Якщо суб'єкт господарювання ще не визначив, чи буде він використовувати землю як нерухомість, зайняту власником, чи для короткострокового продажу під час звичайної діяльності, тоді земля вважається утриманою для збільшення капіталу);

в) будівля, яка є власністю суб'єкта господарювання (або утримується суб'єктом господарювання згідно з угодою про фінансову оренду) та надана в оренду згідно з однією чи кількома угодами про операційну оренду;

г) будівля, яка не зайнята, але утримується для надання в оренду згідно з однією чи кількома угодами про операційну оренду.

г) нерухомість, яка будується або поліпшується для майбутнього використання в якості інвестиційної нерухомості.

Певні види нерухомості включають одну частку, яка утримується з метою отримання орендної плати або для збільшення капіталу, та другу частку, яка утримується для використання у виробництві або для постачання товарів чи надання послуг, або для адміністративних цілей. Якщо ці частки можуть бути продані окремо (або окремо надані в оренду згідно з угодою про фінансову оренду), то суб'єкт господарювання обліковує ці частки окремо. Якщо ці частки не можуть бути продані окремо, нерухомість є інвестиційною нерухомістю, якщо тільки незначна її частка утримується для використання у виробництві або в постачанні товарів чи наданні послуг, або для адміністративних цілей.

Іноді суб'єкт господарювання надає допоміжні послуги клієнтам, що займають нерухомість, утримувану суб'єктом господарювання. Суб'єкт господарювання вважає таку власність інвестиційною нерухомістю, якщо ці послуги є відносно незначним компонентом угоди в цілому. Наприклад, якщо власник офісної будівлі забезпечує надання послуг з охорони та технічного обслуговування для тих клієнтів, які орендують офіси.

В інших випадках, надані послуги є більш суттєвим компонентом. Наприклад, якщо суб'єкт господарювання володіє та управляє готелем, послуги, що надаються клієнтам, є значним компонентом угоди в цілому. Таким чином, готель, що управляється власником, є нерухомістю, що зайнята власником, а не інвестиційною нерухомістю.

Щоб визначити, чи відповідає нерухомість вимогам визнання інвестиційної нерухомості, суб'єкт господарювання розробляє певні критерії для послідовного застосування цього судження відповідно до визначення інвестиційної нерухомості та до відповідних керівництв.

Іноді суб'єкт господарювання володіє нерухомістю, наданою в оренду материнському чи дочірньому підприємству та зайнятою ними. Така нерухомість не визнається інвестиційною нерухомістю у консолідованій фінансовій звітності, оскільки з погляду групи вона є нерухомістю, що зайнята власником. Але якщо її розглядати з погляду окремого суб'єкта господарювання, який нею володіє, то така нерухомість є інвестиційною нерухомістю, якщо вона відповідає визначенню. Отже, орендодавець розглядає таку нерухомість як інвестиційну нерухомість у своїй окремій фінансовій звітності.

Інвестиційна нерухомість має визнаватися як актив тоді і тільки тоді, коли:

- а) є ймовірність того, що суб'єкт господарювання отримає майбутні економічні вигоди, які пов'язані з цією інвестиційною нерухомістю;
- б) собівартість інвестиційної нерухомості можна достовірно оцінити.

Згідно з цим принципом визнання, суб'єкт господарювання оцінює всі витрати, пов'язані з інвестиційною нерухомістю, на момент їх здійснення. Ці витрати охоплюють первісно понесені витрати для придбання інвестиційної нерухомості і подальші витрати на її збільшення, часткову заміну або обслуговування.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 32 «Інвестиційна нерухомість», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 02.07.2007 р. № 779. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
2. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку. URL: <http://www.Minfin.gov.ua/document/92418/I-1.pdf>
3. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>

ЯРІШ О.В., к.е.н., доцент,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

МАКАРЧУК А.Ю., магістр,
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,
освітня програма «Фінанси і кредит»,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

КОВБА В.О., магістр,
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,
освітня програма «Фінанси і кредит»,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

МОДЕРНІЗАЦІЯ МЕТОДІВ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Зміни останніх років у економічному і політичному середовищі в Україні зумовили необхідність переосмислення ряду економічних категорій. До їх числа належить і категорія економічної ефективності. Поняття ефективності діяльності підприємства тривалий час визначалося як співвідношення корисного результату його діяльності і витрат виробничого процесу.

Сучасне ж розуміння підприємства як системи, що складається з великої кількості взаємопов'язаних бізнес-процесів потребує модернізації методичних підходів до комплексної оцінки ефективності його фінансово-господарської діяльності.

У практиці країн з розвинутою ринковою економікою сьогодні накопичено потужний арсенал інструментів і методів для вирішення даної проблеми та розроблено значну кількість методик комплексної оцінки ефективності діяльності підприємства.

Так, класичні методи оцінки ефективності підприємства передбачають розрахунок певних груп фінансових коефіцієнтів, які потім порівнюються з

нормативом (базою). Цей підхід зручний у застосуванні, але не завжди достатньо інформативний, адже не дозволяє простежити взаємозв'язки між показниками.

Однією з поширених з початку 90-х років є запропонована американськими вченими Д. Нортоном і Р. Капланом концепція Balanced Scorecard (BSC), або збалансована система показників ефективності [2]. Вона базується на чотирьох основних складових: фінанси, маркетинг, внутрішні бізнес-процеси, навчання і зростання, тобто заснована на комплексному підході в аналізі матеріальних і нематеріальних активів підприємства, які впливають на його діяльність.

Серед західноєвропейських економічних шкіл досить поширений французький підхід, який отримав назву «Діагностика підприємства». Методика проведення діагностики підприємства, запропонована французьким економістом Ж. Рішаром, ґрунтується на тому, що комплексна оцінка ефективності діяльності підприємства має полягати у вивченні взаємопов'язаних аспектів: комерційного, виробничого, інвестиційного, фінансового. Отже, в сучасних економічних умовах ефективність діяльності підприємства має враховувати не лише фінансові й економічні показники, але й результати компаративного аналізу діяльності підприємства у порівнянні з конкурентами і кращими прикладами зі світової практики.

На наш погляд, найбільш раціональним і об'єктивним методом щодо виявлення сильних і слабких сторін підприємства, впливу різних чинників на його ефективність є процес бенчмаркінгу. У наукових джерелах існують різні визначення цього поняття. Всі вони, по суті, визначають бенчмаркінг як безперервний процес всебічного пошуку, порівняння, аналізу та адаптації до умов свого підприємства найвищих досягнень з метою підвищення ефективності діяльності [1].

На сьогодні в Україні не існує загальної методики проведення бенчмаркінгу. Як правило він використовується як самостійний проект для конкретного підприємства чи бізнес-процесу.

Запропонований алгоритм впровадження бенчмаркінгу як одного з інструментів оцінки ефективності передбачає 3 етапи:

- вибір компаній-аналогів в галузі;
- вибір коефіцієнтів для порівняння;
- ідентифікація еталонної компанії на підставі наявної інформації.

Інформаційною базою для цілей вибору компаній-аналогів може бути звітність українських компаній, представлених на офіційному сайті Державної установи «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України» [3].

При формуванні цільових критеріїв порівняльної оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства запропоновано фіксований ряд показників, зокрема: рентабельність інвестованого капіталу; рентабельність продажів; частка позикового капіталу в валюті балансу; темп зростання виручки у порівнянні з попереднім періодом; продуктивність праці (виручка на одного працівника).

Ідентифікацію еталонного підприємства пропонується здійснити за методом відстаней. Його використання дозволяє враховувати не тільки абсолютні величини показників кожної організації, але і ступінь їх наближеності до показників кращої практики. У зв'язку з цим індикатори ефективності порівнюваних організацій представляють у вигляді коефіцієнтів, що враховують відношення показника аналізованого підприємства до показника кращої організації, який приймається за одиницю. Отримані рейтингові оцінки упорядковуються у напрямку зниження, що дозволяє позиціонувати кожен з організацій щодо кращого результату.

Отримана кількісна і якісна інформація щодо діяльності еталонної компанії, її ключових показників, процесів, методів, які використовуються, за умов відсутності «розривів» у бізнес-практиці аналізованого і еталонного підприємства сприятиме підвищенні ефективності господарювання та динамічному розвитку компанії [4].

Основними перевагами впровадження бенчмаркінгу у практику комплексної оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства є:

- підвищення рівня об'єктивності і достовірності результатів оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства;
- зниження ризиків, пов'язаних із впливом агресивного навколишнього середовища на підприємство та підвищення стійкості його позицій як в оперативному, так і в стратегічному аспекті;
- ідентифікація організацій, досвід яких може розглядатися в якості кращих практик бізнесу та дослідження факторів їх конкурентного успіху (технології, форми організації ведення бізнесу, способи кооперування і побудови логістичних ланцюжків та ін.).

Список використаних джерел:

1. Гончарук А. Г. Бенчмаркінг як метод управління ефективністю підприємства. *Труди Одеського політехнічного університету*. 2007. Вып. 1(27). С. 253-258.
2. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / пер. с англ. – [2-е изд., испр. и доп.]. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. 320 с.
3. Офіційний сайт Державної установи «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України». URL: <http://smida.gov.ua>
4. Попович Д. В., Тарнавська О. Б. Бенчмаркінг як дієвий інструмент управління ефективністю підприємства. URL: <http://financial.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/10/PDF-12.pdf>

ЯСИШЕНА В.В., к.е.н., доцент, докторант,
Тернопільський національний економічний університет

РОЗРОБКА ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА В ЧАСТИНІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

В обліковій політиці слід розкривати основні положення ведення управлінського обліку, якщо він здійснюється на підприємстві. Щодо визначення об'єктів управлінського обліку думки вчених розходяться в цьому питанні. Поділяємо точку зору, що дотримуються в своїх працях Ф. Ф. Бутинець, Т. В. Давидюк, Н. М. Малюга, Л. В. Чижевська та виокремлюють дві групи об'єктів управлінського обліку, як оборотні та необоротні активи підприємства (що забезпечують діяльність підприємства) та господарські процеси та їх результати (що в сукупності складають господарську діяльність підприємства) з подальшою деталізацією об'єктів [1, с. 23].

Виокремлення об'єктів наведено Т. В. Карповою розкривається через їх групування у чотири групи, а саме: 1. виробничі ресурси, що забезпечують доцільну працю людей в процесі господарської діяльності підприємства; 2. господарські процеси, що складають у сукупності виробничу діяльність підприємства; 3. доходи і витрати, що характеризують результати певних господарських процесів; 4. структурні одиниці, що дозволяють локалізувати витрати і доходи за місцями їх виникнення або центрами відповідальності [4, с. 28]. Відповідно Т. В. Карпова в склад виробничих ресурсів включає і нематеріальні активи (далі НМА).

О. В. Лишиленко розділяє об'єкти управлінського обліку на дві групи з відповідною деталізацією. До першої групи віднесено виробничі ресурси підприємства (засоби праці, предмети праці, трудові ресурси), а до другої господарські процеси та їх результати(постачальницько-заготівельний, виробничий, процес реалізації та визначення фінансових результатів) [5, с. 8]. О. В. Лишиленко до складу виробничих ресурсів також відносить і НМА.

Погоджуємося з вищевикладеними думками і вважаємо, що НМА слід відносити до об'єктів управлінського обліку.

При формуванні облікової політики в частині управлінського обліку необхідно враховувати специфіку діяльності підприємства, що впливає на її елементи і відповідно на ведення цього виду обліку, тобто методи, процедури, звітність, які можуть бути унікальними. Облікова політика у сфері управлінського обліку повинна торкатися не тільки методів бухгалтерського обліку, а також аналізу, прогнозування, планування та контролю. Нижче наведено дванадцять основних елементів облікової політики підприємства в частині управлінського обліку НМА і надано їм коротку характеристику.

1. *Ключові аспекти облікової політики управлінського обліку з урахуванням стратегічної мети підприємства.* Виокремлюються головні завдання

підприємства, у т. ч. в частині НМА, які загалом у перспективі мають забезпечити досягнення стратегічної мети підприємства протягом визначеного періоду.

2. *Об'єкти НМА, які не зазначені у П(С)БО.* Вибір об'єктів НМА, які є на підприємстві: списки клієнтів, договори з клієнтами та пов'язані з ними відносини, позадоговірні відносини з клієнтами; контракти на рекламу, будівництво, управління, постачання; договори про відмову від конкуренції; договори про конфіденційність; договори франшизи; договірні або позадоговірні права на формули, проекти, рецепти; заголовки та назви видань; НМА в стадії розробки; права на трансляцію; інформаційні ресурси, включаючи прогнози, розрахункові оцінки, технічні дані; раціоналізаторські пропозиції; навчена і зібрана разом робоча сила; сприятливі трудові договори; сприятливі договори страхування; технічні бібліотеки та сховища газет. Розробка рахунків для обліку НМА не зазначених у П(С)БО.

3. *Оптимальна кількість показників для проведення аналізу НМА.* Розробляється система аналітичних показників з встановленням необхідної їх кількості, які об'єктивно будуть характеризувати об'єкт аналізу. Вибір показників здійснюється виходячи із специфіки діяльності підприємства, наявних видів НМА, величини підприємства його стратегічної мети тощо.

4. *Етапи проведення аналізу НМА.* Встановлюються етапи проведення аналітичної роботи НМА в певній послідовності операцій з поступовим поглибленням і узагальненням результатів аналізу до найоптимальнішої деталізації.

5. *Обліково-аналітичні показники НМА як складові динамічної системи.* Включення обліково-аналітичних показників НМА як складових до єдиної динамічної системи (фінансовий облік, управлінський облік, ведення податкових розрахунків і контроль) елементи якої пов'язані між собою та із зовнішнім середовищем.

6. *Допустимі межі аналітичних показників НМА.* Встановлення допустимих меж аналітичних показників НМА, що обрало підприємство для підвищення результативності обліково-аналітичної роботи.

7. *Прогнозування руху грошових потоків на підприємстві від використання НМА.* Встановлення можливих обсягів надходження і вибуття грошових потоків на підприємстві від здійснення господарських операцій з відповідними видами НМА.

8. *Показники поточного і оперативного планування.* Розробка показників поточного і оперативного планування із врахуванням зовнішніх і внутрішніх факторів для досягнення стратегічної мети підприємства.

9. *Періоди для здійснення оперативного, поточного планування і прогнозування.* Як один з варіантів оперативне планування може охоплювати період до кварталу, поточне планування – до одного року, а прогноз від 1 до 3 років.

10. *Строки передачі інформації про НМА менеджерам.* Встановлення строків своєчасного забезпечення менеджерів інформацією про НМА за визначені періоди для управління і вчасного прийняття коригуючих заходів.

11. *Система комунікації для передачі облікової інформації.* Перелік заходів, що сприятимуть швидкісній передачі інформації серед користувачів (визначення термінів безперебійної передачі інформації, встановлення

відповідальних осіб, впровадження заходів для швидкого зворотного зв'язку, підвищення швидкості інтернет-з'єднань, розробка система електронного документообігу між працівниками, вживання заходів уникнення затримки інформації тощо).

12. *Внутрішні поточні документи.* Розробка необхідної управлінської документації для ведення господарських операцій з НМА з відображенням їх в управлінському обліку.

13. *Внутрішня звітність.* Розробка форм внутрішньої звітності для узагальнення показників управлінського обліку в частині НМА з термінами встановленими внутрішніми користувачами. Інформація може подаватися у табличному та додатково у графічному вигляді для кращого її сприйняття.

З вищевикладеного виходить, що основними елементами облікової політики підприємства в частині управлінського обліку НМА повинні бути такі: ключові аспекти облікової політики управлінського обліку з урахуванням стратегічної мети підприємства; об'єкти НМА, які не зазначені у П(С)БО; оптимальна кількість показників для проведення аналізу НМА; етапи проведення аналізу НМА; обліково-аналітичні показники НМА як складові динамічної системи; допустимі межі аналітичних показників НМА; прогнозування руху грошових потоків на підприємстві від використання НМА; показники поточного і оперативного планування; періоди для здійснення оперативного, поточного планування і прогнозування; строки передачі інформації про НМА менеджерам; система комунікації для передачі облікової інформації; внутрішні поточні документи; внутрішня звітність. Виокремлення зазначених вище елементів облікової політики управлінського обліку сприятиме покращенню ефективності управління НМА та якісно вплине на визначення вартості підприємства.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф. Ф., Давидюк Т. В., Малюга Н. М., Чижевська Л. В. Бухгалтерський управлінський облік: Підручник. Житомир: ПП «Рута», 2002. 480 с.
2. Житний П. Є. Організаційно-методологічні аспекти облікової політики фінансово-промислових систем: дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)»; ДНВЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». Київ, 2009.
3. Задорожний З.-М. В., Аверкин Я. Ф. Управлінський облік: особливості та принципи. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики.* Том 1. 2019. № 28. С. 114-120.
4. Карпова Т. П. Управленческий учет: Учебник для вузов. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. 350 с.
5. Лишиленко О. В. Бухгалтерський управлінський облік: Навч. посібник. Київ: Видавництво «Центр навчальної літератури», 2004. 254 с.

Секція II. Фінансові інструменти та механізми економічного розвитку

АКИМЕНКО О.Ю., к.е.н, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту,
Чернігівський національний технологічний університет

СКРИЦЬКИЙ Д.П., аспірант
кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту,
Чернігівський національний технологічний університет

СТВОРЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО КУРСУ

В Україні відбуваються кардинальні перетворення в соціально-економічній сфері, що зумовлюють оптимізацію державної політики у сфері міжнародних фінансових відносин з урахуванням сучасного зарубіжного досвіду, спрямованого на розвиток податкової системи, підвищення рівня її ефективності та створення умов для розвитку реального сектора економіки.

Загальновідомий факт, що основою стабільного функціонування національної економіки є податкова політика, яка базується на обґрунтованих внутрішніх детермінантах, здатних вплинути на структуру податкової системи, адміністрування податків, механізм їх розрахунку та справляння.

Вибір Україною євроінтеграційного вектора економічного розвитку актуалізував необхідність дослідження проблеми реформування податкової системи України в контексті умов підписаної Угоди про асоціацію з Європейським Союзом [1]. Вітчизняні вчені, а саме, О. Д. Василик, В. П. Вишневський, А. І. Даниленко, І. О. Луніна, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова, А. М. Соколовська, В. М. Суторміна, В. М. Федосова, Л. М. Шабліста, С. І. Юрій та інші, досліджуючи теоретичні і практичні аспекти оподаткування, здебільшого приділяють увагу обґрунтуванню еволюції податкових механізмів, ролі і місця податків в економічній системі, Однак, поглибленої уваги потребують питання, що пов'язані з вдосконалення податкової сфери України та поліпшенням податкової конкурентоспроможності нашої держави, під якою розуміємо здатність національної податкової системи витримувати міжнародну податкову конкуренцію завдяки створенню привабливого податкового середовища.

Податок виступає найважливішою складовою економічних явищ та процесів, фінансовою категорією, що виконує головну роль у формуванні державного бюджету. В свою чергу, соціально-економічний характер податку проявляється в існуванні його як інструменту економічного регулювання вартісних пропорцій розподілу ВВП та національного продукту. В процесі

еволуції економічних систем і розвитку функцій держави змінювалось уявлення про податки, сутнісні ознаки, їх місце в економічній системі суспільства.

Однією з найперших податкових теорій можна вважати теорію обміну, яка характеризується відшкодованим характером оподаткування. Новатором вчення про еволюцію державних фінансів можна вважати Адама Сміта, який визначив податкову систему як більш-менш упорядковане і систематичне вилучення частини доходів самостійно господарюючих суб'єктів. Згідно теорії Дж. М. Кейнса податки є головним інструментом регулювання економіки і складовою її успішного розвитку. Неокласична теорія з виділенням двох напрямків, монетаризму і теорії пропозиції, базується на концепції податкової нейтральності. В монетаристській теорії податкам приділяється менша роль, ніж в кейнсіанських економічних концепціях. Згідно поглядів монетаристів податкова політика не повинна застосовуватись як засіб короткострокової стабілізації. Теоретики, які дотримуються концепції пропозиції заперечують ідею використання податків як засобу антициклічної дії на економіку. Положення про податки як чинник економічного зростання розвивались представниками маржиналістської теорії. Вихідні положення цих теорій є базою для ефективного функціонування податкової системи і формування податкової політики [5].

В теперішній час не існує якоїсь однієї істинно вірної теорії щодо оподаткування. В багатьох зарубіжних країнах існує взаємодія трьох основних концепцій оподаткування: кейнсіанства з різними варіаціями, теорії економіки пропозицій і монетаризму. При цьому в роботах учених все більше спостерігається взаємопроникнення неокласичних і кейнсіанських методів.

Україна почала створення самостійної податкової системи з часів проголошення її незалежності, і цей крок був пов'язаний з необхідністю переходу від директивних форм акумулювання та витрачання бюджетних коштів, які були притаманні усім соціалістичним країнам до ринкових форм. В результаті відбулася зміна акценту з оподаткування державних підприємств в напрямку побудови податкової системи максимально наближеної до західних прототипів.

Більшість вчених, аналізуючи становлення податкової системи України та її реформування, розрізняли кілька етапів (1991-1993 роки; 1994- 2000 роки; 2001-2004 роки; з 2005 року – по теперішній час), протягом яких відбувалося реформування. Тільки за період 1999-2010 рр. було здійснено 322 зміни та доповнення в основні законодавчі акти щодо оподаткування, тобто більше 50 % від всіх змін, що були здійснені у основні законодавчі акти з питань оподаткування за весь час незалежності України [2, 4, 5]. В 2011 році було введено в дію Податковий Кодекс, прийняття якого було ініційовано Державною податковою адміністрацією [6]. Введенням в дію Податкового Кодексу було змінено перелік податків, їх елементи, податкові пільги, порядок адміністрування, види податкових перевірок та інші зміни. Новий етап у податковій політиці держави розпочато в серпні 2019 року створенням якісно нової податкової служба, яка повинна стати надійним партнером для підприємців, котра створюватиме сприятливі умови для ведення бізнесу в

Україні, впроваджуватиме нові сервіси та забезпечуватиме рівні права всіх платників податків.

Отже, податкова система, на зміст якої вплинули євроінтеграційні процеси у державі та податкова реформа, це система з багаторівневою структурою, яка регламентується нормами фінансового права, складається з податків та зборів, які справляються у визначеному чинним законодавством порядку, платників податків і уповноважених державних органів, які здійснюють діяльність щодо забезпечення повного та своєчасного надходження обов'язкових платежів до бюджетів різних рівнів [3]. З вищезазначеного можна дійти висновку, що податкова система це система взаємопов'язаних структурних і функціональних елементів, яка здатна забезпечити детінізацію української економіки та легалізацію доходів юридичних та фізичних осіб.

Вважаємо, що справжня податкова реформа, яка здатна дати поштовх економіці і створити стимули для розвитку, повинна орієнтуватися на ключових принципах, серед яких: збереження спрощеної системи оподаткування; спрощення адміністрування, ставка на електронні сервіси; реорганізація податкової системи (але не за рахунок зменшення кількості податків і ускладнення процесів адміністрування); забезпечення співпраці ДПС з місцевими органами влади при переведенні її на сервісне обслуговування платників; ліквідація корупційних бар'єрів.

Список використаних джерел:

1. В. Маргасова, О. Акименко Вихід вітчизняних підприємств на європейський ринок в умовах посилення інтеграційних процесів. *Проблеми і перспективи економіки та управління*: науковий журнал / Чернігів. нац. технол. ун-т. Чернігів: ЧНТУ, 2018. № 3 (15). С.7-14.
2. Волохова І. С. Трансформаційні процеси у податковій системі України: монографія / За ред. І. С. Волохової. Одеса: Атлант VOI COIU, 2018. 384 с.
3. Замасло О. Т. Податкова система України в умовах євроінтеграції: авторед. дис. на здобуття наук. ступ. д.е.н. за спеціальністю 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит. Львів, 2018, 40 с.
4. Кошук Т. Прагматика формування і реалізації фискальної політики в Україні. *Журнал Европейской экономики*. Том № 7 (№ 2). 2008. С. 260-268.
5. Крисоватий А. І. Податкова політика України: концептуальні засади теорії і практики: дис. доктора економічних наук: 08.04.01. К., 2006. С. 176-182.
6. Податковий Кодекс України від 04.12.2010 р. № 2755-VI, зі змінами та доповненнями. URL: http://search.liga.net/1_doc2.nsf/alldoc
7. Оподаткування та економічна безпека держави в епоху діджиталізації: збірник матеріалів науково-практичного круглого столу (23 лютого 2018 р., м. Ірпінь). Ірпінь: Університет ДФС України, 2018. 265 с.

АНДРЕНКО О.А., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку та аудиту,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова

МОРДОВЦЕВ О.С., к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та фінансів,
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

МОРДОВЦЕВ С.М., к.т.н., доцент,
доцент кафедри вищої математики,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова

ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ ВОДОПРОВІДНО-КАНАЛІЗАЦІЙНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Проблема формування та стабільності фінансового потенціалу комунальних підприємств багато в чому залежить від реалізації нової стратегії розвитку галузі, при розробці якої необхідно провести всебічну комплексну оцінку фінансово-господарської діяльності кожного підприємства на основі ретроспективної інформації.

Інтегральна оцінка фінансово-господарської діяльності підприємств водопостачання дозволяє скласти галузеві рейтинги, що, в перспективі, дає можливість виявити причини нестійкого фінансового стану підприємств-аутсайдерів та розробити програми оздоровлення фінансового потенціалу. У той же час, узагальнення теоретичних та методичних розробок стосовно інтегральної оцінки фінансового стану підприємств засвідчує відсутність єдиного підходу до відбору системи показників-індикаторів, які формують інтегральний індикатор.

У більшості випадків інтегральний індикатор фінансового стану підприємства являє собою лінійну комбінацію показників з ваговими коефіцієнтами. Так, згідно з Порядку проведення оцінки фінансового стану потенційного бенефіціара інвестиційного проекту [1], інтегральний показник для підприємств водопостачання запропоновано обчислювати за формулою:

$$Z = w_0 + \sum_{n=1}^5 w_n K_n, \quad (1)$$

де K_1 – коефіцієнт покриття; K_2 – коефіцієнт фінансової незалежності; K_3 – коефіцієнт рентабельності продажів за фінансовими результатами операційної діяльності; K_4 – коефіцієнт рентабельності активів чистим прибутком; K_5 – коефіцієнт оборотності оборотних активів; вагові коефіцієнти: $w_0 = -0,5$; $w_1 = 0,025$; $w_2 = 1,9$; $w_3 = 0,45$; $w_4 = 1,5$; $w_5 = 0,03$.

Висновок про якість фінансового стану підприємства робиться на основі присвоєння йому класу згідно з інтерпретацією значень інтегрального показника [1]. Класи за рівнем фінансового стану слід інтерпретувати таким чином:

клас 1 – високий рівень спроможності виконувати зобов'язання та найменша ймовірність дефолту;

клас 2 – достатній рівень спроможності виконувати свої зобов'язання та незначна ймовірність дефолту;

клас 3 – нижче середнього рівня спроможності виконувати зобов'язання;

клас 4 – фінансовий стан є нестабільний і свідчить про наявність ознак неплатоспроможності;

клас 5 – високий рівень ймовірності дефолту.

Результати розрахунку інтегрального показника показали, що до першого класу віднесено тільки три підприємства: КП «Дніпроводоканал», КП «Чернівціводоканал», МКП «Хмельницькводоканал», тому що найбільший внесок в інтегральний показник дає коефіцієнт фінансової незалежності (його значення для даних підприємств перевищує 0,8) з вагою 1,9. У той же час ці три підприємства є збитковими, що ставить під сумнів такий високий результат. На нашу думку, необхідно скоригувати вагові коефіцієнти для кожного показника.

Авторами запропоновано методичний підхід інтегральної оцінки фінансового стану підприємств водопостачання, структурна схема якого надана на рис. 1. Головною метою є забезпечення ефективного управління фінансовим потенціалом підприємства водопостачання та водовідведення. Серед основних завдань необхідно виділити розробку моделі інтегрального індексу фінансового стану підприємства, впровадження та удосконалення інформаційної системи моніторингу фінансово-господарської діяльності підприємства; організацію безперервної комплексної оцінки основних показників, що характеризують фінансовий потенціал підприємства.

Перед розробкою економіко-математичної моделі інтегрального індексу та відповідного програмного забезпечення необхідно на основі ретроспективної інформації провести аналіз наявності ресурсів необхідних для зміцнення фінансового потенціалу підприємства та можливості підприємств водопровідно-каналізаційного господарства України до здійснення інвестиційної діяльності.

Для побудови моделі інтегрального індексу фінансового стану підприємства запропоновано використовувати економіко-математичну модель, основу на методі головних компонент. Головні компоненти є укрупненими показниками, які відображають об'єктивно існуючі, але безпосередньо не спостережувані закономірності між частинними індикаторами. Лінійна модель, що базується на методі головних компонент і оцінює n підприємств галузі ($n=20$) на підставі m частинних індикаторів ($m=5$). Для побудови інтегрального індексу обрано наступні показники: коефіцієнти покриття, фінансової незалежності, рентабельності оборотного капіталу, чистої рентабельності, оборотності оборотних активів. За певних умов першу головну компоненту F_{1j} можна прийняти як інтегральний індекс.



Рис. 1. Методичний підхід до інтегральної оцінки фінансового стану підприємств водопостачання

Використання моделі дозволило отримати інтегральний індекс, що характеризують фінансовий стан підприємств водопостачання та водовідведення, що функціонують в обласних центрах України (рис. 2).

Шість прибуткових підприємств водопостачання ПАТ «АК КИЇВВОДОКАНАЛ», Філія «Інфокводоканал» Одеса, КП «Івано-Франківськводокотехпром», РОКПВКГ «Рівнеоблводоканал», КП «Черкасиводоканал» очікувано зайняли перші рядки рейтингу.

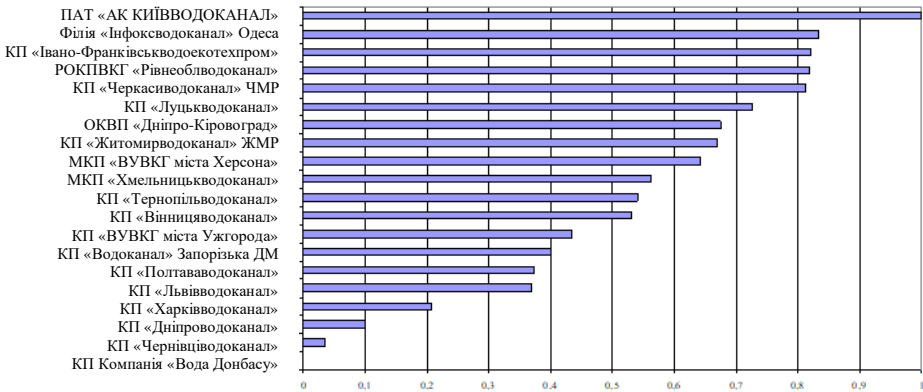


Рис. 2. Галузевий рейтинг підприємств водопостачання та водовідведення України

Суперечливість підходів до оцінки фінансового стану підприємств вимагає подальшого вивчення проблеми, метою якої є розробка достовірної моделі інтегральної оцінки. Порядки обчислення інтегральних показників, які затверджено наказами урядових органам [1-3], на нашу думку, недостатньо об'єктивно відображають дійсний фінансовий стан і рівень кредитоспроможності підприємств. Основна проблема полягає у виборі індикаторів, які б всебічно описували фінансову стійкість, ліквідність, рентабельність та ділову активність. Подальші дослідження цієї проблеми повинні бути спрямовані на вдосконалення моделі шляхом багаторазового тестування великої кількості підприємств різних галузей. Це дозволить визначитися з остаточним набором індикаторів, які формують інтегральний індекс.

Список використаних джерел:

1. Порядок проведення оцінки фінансового стану потенційного бенефіціара інвестиційного проекту, реалізація якого передбачається на умовах фінансової самокупності, а також визначення виду забезпечення для обслуговування та погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій, обслуговування якої здійснюватиметься за рахунок коштів бенефіціара / Наказ Міністерства фінансів України від 14.07. 2016 р. № 616. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1095-16/stru/page2>
2. Порядок складання, затвердження та контролю виконання фінансового плану суб'єкта господарювання державного сектору економіки / Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 02.03.2015 № 205. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0300-15>
3. Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями / Постанова Правління Нацбанку України від 30.06.2016 р. № 351 (із змінами № 3 від 23.01.2018 р. URL: <https://bank.gov.ua/document/download?docId=62899198>

БЕССОНОВА С.И., к.э.н., проф.,
профессор кафедры учета и аудита,
ГВУЗ «Приазовский государственный технический университет»

ВЛИЯНИЕ НЕБАНКОВСКИХ ФИНАНСОВЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ УКРАИНЫ

Одной из причин возникающих проблем в экономике страны и регионов являются недостаточность долгосрочных кредитов и инвестиций. Для улучшения этих показателей следует организовать поиск приемлемых инструментов финансирования, которые способствовали бы финансовой устойчивости предприятий, как регионов, так и страны в целом. В решении этой проблемы роль небанковских финансовых организаций бесспорна.

Инвестирование в реальный сектор позволит расширить рынки сбыта продукции черной металлургии, улучшить качество выпускаемой продукции. Как свидетельствует опыт развитых стран, осуществление долгосрочного инвестирования может осуществляться путем создания специализированных институтов, которые будут обеспечивать мобилизацию средств в финансовые инструменты: акции, облигации, инвестиционные кредиты.

Разновидностью долгосрочного кредита является ипотечный кредит, который предоставляется под залог недвижимости, земли, сооружений промышленного и жилищного назначения. В Украине ипотечные кредиты предоставляют банки. Однако, на наш взгляд, кроме ипотечных банков ипотечные кредиты могут выдавать страховые компании и доверительные общества, последние входят в состав инвестиционных фондов.

Предприятия нуждаются в долгосрочном кредитовании, особенно это актуально для замены устаревшего оборудования. Данные за 2016 год свидетельствуют о высоких показателях изношенности основных средств: в промышленности на 69,4 %, перерабатывающей промышленности 76,4 %, информация и телекоммуникации 55,6 %, водоснабжение и канализация 60,5 %, транспорт 50,6 % [1]. Поэтому, необходимы дополнительные ресурсы, позволяющее модернизировать и реконструировать производство, что в конечном итоге положительно отразится на качестве выпускаемой продукции и повышении ее конкурентоспособности. Рост экономического потенциала региона будет способствовать росту экономического потенциала страны.

Интеграционные отечественные программы, продолжают действовать в таких направлениях: модернизация технических средств, улучшение технологий производственных процессов, развитие отраслей не только производственных, но и социальных сфер. Все эти программы в основном направлены на реконструкцию промышленности. Однако, рассматривая работу малых предприятий по основным видам экономической деятельности, то наиболее распространенными видами деятельности малых предприятий являются оптовая, розничная торговля и бытовые услуги, строительство и сельское хозяйство. Необходимо учитывать, что малые города являются

непривлекательными для внешнего инвестирования, поэтому основные инвестиции необходимо извлекать из региона, поэтому депрессивные районы целесообразно перепрофилировать на другие отрасли, например на предоставление транспортных услуг, перерабатывающую промышленность, развитие пищевой промышленности. Данную проблему можно решить при помощи таких небанковских финансовых организаций как страховые компании.

Поскольку страховые услуги призваны удовлетворять потребности в защите рисков и покрывать убытки при их возникновении, то уровень развития страховых услуг является одним из индикаторов состояния экономики страны. За последние 3 года количество страховых компаний продолжает сокращаться.



Рис. 1. Динамика страховых компаний в Украине за период 2016-2018 гг., ед. [1]

Однако, положительным моментом является рост страховых премий. За последние 2 года увеличение страховых премий произошло на 4 581,9 млн. грн., активы страховых компаний увеличились на 6112,3 млн. грн. Анализ структуры страховых премий страховых компаний Украины период 2017-2018 гг. представлен в табл. 1.

Наиболее популярными в Украине являются следующие виды страхования: автострахование 34,0 %, страхование жизни 11,3 %, медицинское страхование, страхование имущества, страхование от пожара, финансовых рисков, страхование ответственности. Наименее востребованным видом услуг остается кредитов (1,7 %).

Структура активов страховых компаний представлена в табл. 2.

Таблиця 1

Анализ структуры страховых премий страховых компаний Украины за период 2017-2018 гг. [2]

2017		Вид страхования	2018	
Млн.грн	%		Млн.грн	%
9 858,1	34,6	Автострахование	11 720,7	34,0
2 913,7	10,2	Страхование жизни	3 906,1	11,3
2 673,9	9,4	Медицинское страхование	3 243,1	9,4
2 578,5	9,0	Страхование имущества	3 222,0	9,4
1 576,1	5,5	Страхование от пожаров и стихий	1 915,6	5,6
1 829,5	6,4	Страхование финансовых рисков	1 663,8	4,8
1 613,2	5,7	Страхование ответственности	1 659,7	4,8
1 001,4	3,5	Страхование грузов	1 479,3	4,3
1 002,9	3,5	Страхование от несчастного случая	1 329,0	3,9

Таблиця 2

Анализ структуры активов страховых компаний за период 2017-2018 гг. [1]

2017		Активы	2018	
Млн.грн	%		Млн.грн	%
12238,2	33,9	Банковские депозитные вклады	14101,8	34,7
14212,2	39,3	Ценные бумаги: акции, облигации, ипотечные сертификаты и др.	13968,7	34,3
99,0	0,3	Инвестиции в экономику Украины	1131,8	2,8
5,8	0,02	В т.ч. в строительство жилья	899,3	2,2
2757,4	7,6	Денежные средства на счетах	2968,5	7,3
4054,5	11,2	Перестрахование	5418,1	13,3

Данной группе учреждений законодательно разрешено инвестиционные ресурсы вкладывать во все виды активов, а именно, банковские металлы и сертификаты, объекты недвижимости, депозитные вклады, ценные бумаги, с определенным ограничением лимита инвестирования. Анализ структуры активов страховых компаний за анализируемый период отразил некоторые изменения в расположении активов. Страховым компаниям законодательно разрешено (30 %) активов располагать на депозитных банковских вкладах, за последний год можно наблюдать увеличение вкладов на 1863,6 млн. грн. Несколько уменьшились активы в ценных бумагах. В основном это произошло за счет уменьшения вкладов в акции предприятий на 1576,3 млн. грн., по другим ценным бумагам наблюдается незначительное увеличение вложений активов страховых компаний. Положительным результатом деятельности страховых компаний в 2018 г., является рост по статье активов – инвестиции в экономику Украины, увеличение произошло на 1032,8 млн. грн., что в 11 раз больше, чем в 2017 г.

Проведя исследования деятельности таких небанковских финансовых организаций, как страховые компании, можно сделать вывод, что их влияние на инвестиционную деятельность, как региональной экономики и национальной

економіки в цілому, огромна. Інвестиційні ресурси являються частиною фінансових ресурсів держави, формування яких знаходяться в постійному взаємодії не тільки з фінансово-кредитною системою, але і з усією господарською системою. Економіка України гостро потребує в інвестиційних ресурсах, і частково вирішити цю проблему можна при допомозі небанківського сектора.

Список використовуваних джерел:

1. Державний комітет статистики України / Офіційний сайт. URL: www.ukrstat.gov.ua
2. Підсумки діяльності страхових компаній / Офіційний сайт Нацкомфінпослуг. URL: <https://www.nfp.gov.ua>

БІЛЕЦЬКИЙ В.П., студент ФБ-17-1,
Університет державної фіскальної служби України

СОЛОДКА С.Є.*, студентка ФМА-19-1,
Університет державної фіскальної служби України

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ

На нинішньому етапі розвитку людства таке поняття, як “інновації” є невід’ємною частиною розвитку суспільства. Зараз важко уявити створення, зростання та процвітання будь-якого проекту без запровадження відповідних новітніх інструментів.

Результативна політика держави в інноваційній сфері, яка спрямована на посилення зусиль державного та корпоративного секторів економіки, виступає дієвим засобом запобігання та подолання економічних криз. Тому проблема активізації державної інноваційної політики як фактора підвищення конкурентоспроможності національної економіки є вкрай актуальною і має високу практичну значимість для України.

Конкурентоспроможність, базована на інноваціях, полягає у вдосконаленні зарубіжних технологій і виробленні власних сучасних технологічних інновацій, на яких держава починає спеціалізуватися. Але підтримка такої спеціалізації вимагає постійного інвестування створеного багатства в інноваційний бізнес. Це пов’язано зі швидким зростанням доходу на душу населення, що призводить до збільшення виробничих витрат, дослідницької та інноваційної діяльності та, як наслідок, зменшення конкурентоспроможності [1].

* Науковий керівник – Діденко Л.В., к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансових ринків, Університет державної фіскальної служби України.

Ключовим інструментом інноваційного розвитку економіки країни є державна інноваційна політика, важливим елементом якої виступає формування відповідного інституційного середовища, котре включає інструменти, механізми та інститути, орієнтовані на заохочення технологічної модернізації та розбудови інноваційного потенціалу економіки. Спрямованість державної інноваційної політики на створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науковотехнічного потенціалу країни, впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоспроможної продукції в Україні є пріоритетною.

За умов глобальної трансформації ринків, переходу до постіндустріальних, інформаційно-мережевих економік особливу роль набуває взаємодія інноваторів, інноваційних інститутів, ринку та держави. Ключовою фігурою та джерелом інновацій є людина. Інноваційні інститути і державні органи мають створити інноваційну атмосферу розробки і реалізації новинок, а ринок – забезпечити суспільно значущу селекцію і комерціалізацію інновацій, зробивши їх фактором економічного розвитку [2].

У сфері конкурентних відносин під впливом глобалізації виникає суперечність між загостренням суперництва, з одного боку, та підвищенням ролі інтегративних форм конкурентної поведінки в умовах інноваційного розвитку – з іншого, що стає однією із суттєвих суперечностей сучасної глобалізованої економіки. Інноваційна конкуренція містить можливості пом'якшення зазначеної суперечності, пов'язані з формуванням інноваційної конкурентоспроможності суб'єктів глобальної економіки (рис. 1).

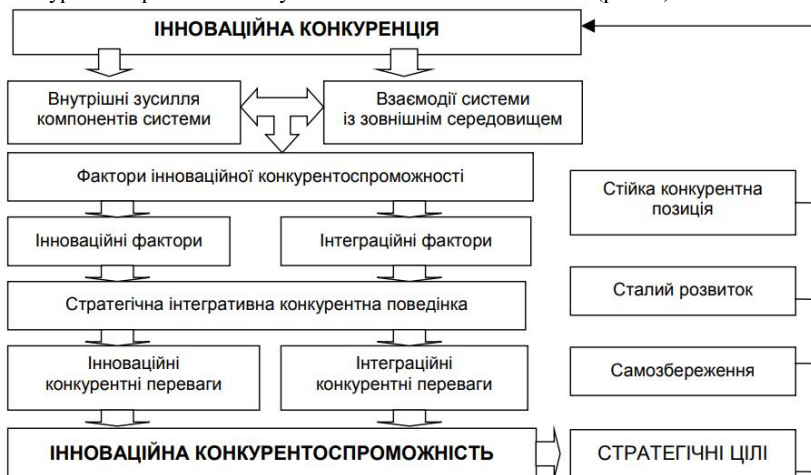


Рис. 1. Формування інноваційної конкурентоспроможності на основі інноваційних та інтеграційних конкурентних переваг

Джерело: складено автором на основі [3].

Інноваційна конкуренція, до якої органічно вбудована модель інтегративної конкурентної поведінки, зумовлює утворення двох взаємопов'язаних груп конкурентних переваг – інноваційних та інтеграційних, які діють із синергетичним ефектом та стають визначальним фактором забезпечення інноваційної конкурентоспроможності. Інноваційні конкурентні переваги виникають внаслідок зусиль з боку внутрішніх компонентів системи стосовно створення і впровадження в практику результатів інтелектуальної діяльності. Джерелом інтеграційних переваг є взаємодія системи або її підсистем із зовнішнім середовищем, а також зв'язки і взаємодії компонентів усередині системи [4].

Відсутність в Україні ефективних механізмів спонукання підприємств до інноваційної діяльності, уривчастість та суперечливість державної політики науково-технічного розвитку зумовлюють низькі показники інноваційної активності, хоча по окремих параметрах і наявні позитивні показники. Тільки послідовне вибудовування та успішна реалізація державної інноваційної політики забезпечать формування інноваційної моделі держави з конкурентоспроможною національною економікою. Розумне застосування інновацій на рівні держави, а також їх впровадження промисловими підприємствами сприятиме нагромадженню інноваційного потенціалу та створюватиме позитивний образ України, допомагаючи залучати до країни іноземних інвесторів [5].

В умовах глобалізаційно-інноваційної стадії постіндустріального розвитку інноваційна конкуренція перетворюється з однієї з послідовних стадій конкурентного розвитку країн на безальтернативну форму конкуренції, елементи якої різною мірою доповнюють факторну та інвестиційну стадії й генерують інноваційну модель економічного зростання та конкурентоспроможності. Тому інноваційна конкурентоспроможність має розглядатися як результат інноваційної конкуренції, змістовий тип конкурентоспроможності економічних суб'єктів. Відповідно, ступінь впливу інноваційних факторів на формування конкурентних переваг і на конкурентоспроможність визначають рівень інноваційної конкурентоспроможності країни.

Список використаних джерел:

1. Крамаренко А. О., Барабась Д. О. Інноваційна політика держави як основа її конкурентоспроможності. *Стратегія економічного розвитку України*. 2018. № 42. С. 119-127.
2. Егоров И. Ю. Инновационная Украина-2020: основные положения национального доклада. *Економіка України*. 2015. № 9. С. 4-18.
3. Тараненко І. В. Роль національного інноваційного потенціалу у формуванні конкурентоспроможності країн. *Держава та регіони*. Серія: Економіка та підприємництво. 2015. № 1. С. 21-27.
4. Баланчук І. С. Інновації в економіці як засіб підвищення конкурентоспроможності держави (на прикладі Фінляндії). *Наука, технології, інновації*. 2018. № 2. С. 9-16.
5. Гальчук А. А. Інновації як чинник конкурентоспроможності економіки. *Економіка та держава*. 2015. № 9. С. 136-138.

БОГДАН Н.М., д.е.н., доцент,
професор кафедри туризму і готельного господарства,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова

АНДРІЙЧЕНКО І.А., магістр
кафедри туризму і готельного господарства,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова

ЖУК Є.О., магістр
кафедри туризму і готельного господарства,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова

РЕАЛІЗАЦІЯ ТУРИСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СИСТЕМІ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Протягом останніх десятиріч туристична сфера перетворилася на одну з найбільш прибуткових галузей світової економіки. Для регіонів України туризм відіграє істотну роль у соціально-економічному розвитку територій та стимулює збереження наявних у регіоні туристичних ресурсів. Розвиток туристичної галузі у регіонах України повинен мати цілеспрямований характер на основі розробки і реалізації регіональних цільових програм ефективної реалізації туристичного потенціалу регіонів, що сприятиме відтворенню духовних і фізичних сил людей, збереженню історичної спадщини, розвитку і зближенню культур, створенню нових робочих місць, поліпшенню якості життя населення.

Наукова проблематика розвитку туризму в регіональному розрізі висвітлюється у працях вітчизняних вчених, таких як: І. Бережна, І. Буднікевич, В. Гаворецький, Г. Голембський, В. Євдокименко, А. Єфремов, Н. Конішева, В. Кравців, З. Кручек, Л. Мазуркевич, В. Мамутов, А. Новаковська, В. Павлов, А. Панасюк, І. Писаревський, О. Рогалевський, Д. Стеченко, І. Твердохлебов, О. Шаблій, Л. Шевчук.

Туристська галузь є важливим чинником стабільного й динамічного збільшення надходжень до бюджету та сприяє активізації і стимулюванню роботи цілої мережі галузей народного господарства: будівництва, торгівлі, сільського господарства, виробництва товарів народного споживання, транспорту та зв'язку тощо. Індустрія туризму має найбільш сильний ефект мультиплікатора, ніж більшість інших економічних галузей [1].

Значна роль туризму в господарських процесах на регіональному рівні пов'язана з самим характером туристської діяльності, яка включає безліч елементів. До основних складових (елементів) туризму як великої економічної системи можна віднести виробництво туристських послуг, формування,

реалізацію і споживання туристського продукту. Споживання туристського продукту здійснюється кінцевими споживачами (туристами), а його виробництво, формування і реалізація здійснюються в рамках туристської індустрії – міжгалузевого комплексу організацій по виробництву товарів і послуг для туризму, до складу якого входять наступні господарюючі суб'єкти.

На рівень соціально-економічного розвитку регіону здійснюють вплив три основні групи факторів, які є умовами та індикаторами успішного зростання: виробничі, ринкові, конкурентні. Фактори розвитку регіону включають географічне розташування регіону, природні та кліматичні умови, усі види регіональної політики, економічний, виробничий, ресурсний та демографічний потенціал [2].

У визначенні рівня економічного розвитку регіону застосовують певні традиційні показники, що описують рівень виробництва та зростання цього рівня в розрахунку на одну особу населення, валовий регіональний продукт, реальний валовий регіональний продукт на душу населення, рівень споживання окремих матеріальних благ, рівень доходів населення, темпи зростання цих показників. Однак розвиток регіону має розглядатися в сукупності соціальних і економічних цілей. Навіть якщо йдеться тільки про економічний розвиток, він зазвичай розглядається спільно з соціальним і включає до себе зміни в інституційній, соціальній, адміністративній структурах регіону, зміни суспільної свідомості, тривалість життя населення, рівень фізичного здоров'я, рівень освіти населення тощо. Усі ці показники мають в собі частку, що належить туристичній галузі.

Для активізації туристично-рекреаційного потенціалу регіонів в контексті регіонального розвитку, зокрема, необхідними є такі заходи:

- розвиток транспортно-комунікаційної сфери;
- будівництво готелів та розвиток соціально-обслуговуючих видів економічної діяльності (соціальної інфраструктури), роздрібна торгівля, ресторанный бізнес, охорона здоров'я, організація дозвілля тощо;
- заохочення та підтримка малого бізнесу, насамперед у вищезгаданих сферах;
- інформаційна підтримка з боку фахівців у галузі краєзнавства, географії, геології, історії тощо;
- інтеграція науки і бізнесу через співробітництво підприємств і науковців;
- розвиток інформаційної інфраструктури, інформаційний обмін між регіонами через Інтернет, організація виставок, ярмарків тощо;
- популяризація історико-культурної спадщини регіонів, екологічних ресурсів, рідкісних ландшафтів, музеїв через засоби масової інформації, організацію загальнонаціональних конкурсів, рейтингів тощо [3, с. 27].

Розвиток туризму як засіб капіталізації природних та історико-культурних цінностей матиме позитивні ефекти не тільки як чинник розвитку економічної активності окремих регіонів, а й як засіб сприяння реставрації історичних пам'яток культури, архітектури, велика кількість яких на сьогодні в Україні перебуває у занедбаному стані та поступово руйнується і втрачається, підтримки та збереження музейних фондів тощо. Йдеться про стратегічне

завдання капіталізації природних та історико-культурних надбавь держави та її окремих регіонів.

Отже, зазначимо, що розвиток туризму є стимулом для багатьох секторів економіки (у тому числі транспорту, зв'язку, торгівлі), сприяє збільшенню кількості робочих місць, розширенню бази оподаткування і надходжень до бюджетів як міст і областей, так і України в цілому.

Список використаних джерел:

1. Цибух В. І., Вихристенко Б. І., Попович С. І. Стан і перспективи розвитку туризму в Україні. *Туристично-краєзнавчі дослідження*. К.: 2004. Вип. 2. 655 с.
2. Богдан Н. М., Краснокутська Ю. В., Довгопола К. Ю. Дослідження ринку туристських послуг Харківської області в умовах кризи. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*: збірник наукових праць ХНАДУ. № 3(14), Т. 1, X. 2016, С. 10-14.
3. Ткаченко Т. І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: Монографія. К.: КНТЕУ, 2006. 537 с.

БОГРИНОВЦЕВА Л.М., к.е.н.,

доцент кафедри фінансових ринків,

Університет державної фіскальної служби України

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ СТРАХОВИКІВ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Важливою умовою соціально-економічних змін, які необхідні для забезпечення виходу України зі складного фінансового становища, є зміцнення її інвестиційного потенціалу. У цьому контексті пріоритетна роль належить страховим компаніям, які у ході своєї діяльності акумулюють значні фонди грошових коштів і мають можливість вкладати їх у різноманітні фінансові інструменти. Саме наявність у будь-якого суб'єкта господарювання пакету інвестицій є критерієм його розвитку. Тому сьогодні виникає необхідність дослідження страхових інвестицій в Україні з метою підвищення ефективності управління ними та покращення фінансового стану страховика.

Однією з умов успішного розвитку вітчизняних страхових компаній є інвестиційна діяльність – це діяльність страхових компаній, яка передбачає вкладення їх власних і залучених коштів зараз і отримання доходу в майбутньому [1].

Наявність страхових інвестицій є важливим критерієм розвитку будь-якого страховика. Страхові інвестиції – це сукупність коштів, які є тимчасово вільними і використовуються страховою компанією для вкладень у різні галузі економіки з метою отримання інвестиційного доходу чи іншого бажаного ефекту [2, с. 98].

Страхова компанія має в своєму розпорядженні два види інвестиційних ресурсів – власні кошти (безпосередньо не пов'язаними зі страховими зобов'язаннями і які не носять випадковий характер) і кошти, що представлені страховими резервами (пов'язані із зобов'язаннями за договорами страхування, які носять випадковий характер) [3, с. 151].

Основою діяльності страхових компаній, як інституційних інвесторів в Україні, є мобілізація страхових премій страховиками, які сплачуються страхувальниками відповідно до договорів та в подальшому перетворюються в технічні резерви і резерви зі страхування життя. У зв'язку з цим, розглянемо динаміку розміру сформованих страховиками страхових резервів в Україні протягом останніх 6-ти років (рис. 1).



Рис. 1. Динаміка розміру страхових резервів протягом 2013-2018 рр. в Україні, млрд грн

Джерело: складено автором за даними [5].

Відповідно до даних, представлених на рис. 1, обсяг сформованих страхових резервів протягом досліджуваного періоду зріс на 86,84 %, що у кількісному вираженні становить 12,54 млрд грн. Технічні резерви у структурі страхових резервів мають значну перевагу, їх значення протягом досліджуваного періоду коливалися від 62,5% у (2015 рік) до 73,3% (2013 рік) від загального обсягу сформованих страхових резервів. Розмір технічних резервів протягом 2013-2018 рр. збільшився на 66,57% або на 7,05 млрд грн. Резерви зі страхування життя також мали тенденцію до зростання, їх приріст за досліджуваній період становить 142,6 % або 5,49 млрд грн. Таким чином, можна констатувати, що інвестиційна діяльність страхових компаній має всі передумови для подальшого нарощування обсягів.

Оскільки інвестиційна діяльність страховиків залежить від сформованих страхових резервів, наведемо Топ-15 вітчизняних страхових компаній у 2013-2018 рр. за розміром сформованих страхових резервів (табл. 1).

Таблиця 1

**Рейтинг страхових компаній України за розміром страхових резервів
протягом 2013-2018 рр. в Україні, млн грн**

№ з/п	Страхові компанії	Розмір страхових резервів, млн. грн.					
		2013	2014	2015	2016	2017	2018
1.	УНІКА	267,25	360,86	463,42	549,44	889,10	1 780,28
2.	PZU УКРАЇНА	291,05	343,02	423,90	597,28	825,59	1 269,39
3.	АХА СТРАХУВАННЯ	373,17	426,97	508,64	657,68	1 012,91	1 096,43
4.	ТАС СГ	210,48	228,72	328,66	446,93	661,80	1 078,64
5.	ІНГО УКРАЇНА	428,47	553,08	567,24	678,21	787,80	934,5
6.	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	176,56	228,84	196,61	416,66	678,89	812,59
7.	УКРАЇНСЬКА СТРАХОВА ГРУПА	339,29	306,83	340,93	440,64	472,87	611,29
8.	АСКА	507,61	577,13	504,24	554,47	550,54	517,19
9.	ПЕРША	54,71	100,75	165,60	254,93	315,20	498,07
10.	КНЯЖА	111,94	131,03	176,88	246,11	341,66	488,98
11.	ОРАНТА	–	255,50	300,16	313,70	358,26	476,46
12.	УНІВЕРСАЛЬНА	166,53	239,29	236,88	283,43	370,19	476,31
13.	ГЛОБУС	43,63	58,54	96,84	217,11	256,04	345,88
14.	ПРОВІДНА	285,29	243,45	266,04	285,46	311,57	311,94
15.	UPSK	159,27	151,29	174,38	169,85	182,79	263,65

Джерело: складено автором за даними [5].

За даними табл. 1, у 2013-2014 рр. провідною страховою компанією по страховим резервам була АСКА. Протягом 2015-2016 рр. дане місце посідала страхова компанія ІНГО УКРАЇНА. Проте у 2017 р. перше місце в рейтингу страхових компаній України за розміром страхових резервів належало страховій компанії «АХА СТРАХУВАННЯ», обсяг страхових резервів якої становив 1 012,91 млн грн., а у 2018 році страховій компанії УНІКА з обсягом страхових резервів 1 780,28 млн грн.

Аналіз сучасного стану формування страхових резервів вітчизняними страховиками, а також їх розміщення дозволяє виділити найбільш важливі чинники, які стримують розвиток інвестиційної діяльності страхових компаній в Україні, до них слід віднести:

- політичну, фінансову та соціально-економічну нестабільність в країні;
- загальну невизначеність місця та ролі страхування в українському суспільстві, а також неузгодженість регуляторної політики у сфері страхування;
- відсутність надійних інвестиційних інструментів і державних гарантій під інвестиційні проекти;
- велику кількість страхових компаній на вітчизняному страховому ринку, при цьому низьку капіталізацію їх ресурсів;

– низьку довіру до вітчизняних страхових компаній, що обумовлена, у тому числі, й наявністю практики щодо невиконання державою взятих на себе зобов'язань у сфері страхування [4, с. 762].

У зв'язку з цим, важливими напрямками підвищення рівня інвестиційної діяльності страхових компаній в Україні є:

– реалізація єдиного розвитку страхового сектору України та його окремих складових;

– внесення змін до вітчизняного законодавства згідно з нормами європейських стандартів. У розвинених країнах Європи і в США частка інвестованих коштів страхових компаній становить близько 20-25%, при тому, що в Україні цей показник в рази менше. Наприклад, у Великій Британії є приблизно 70 різновидів цінних паперів. В Україні найменш ризикові вкладення становлять державні цінні папери або цінні папери фінансових інститутів з державною участю. Але такі цінні папери забезпечують низьку прибутковість;

– вдосконалення державного нагляду на основі запровадження пруденційного нагляду за страховою діяльністю, що передбачає комплексний контроль таких параметрів страховиків, як внутрішня система управління і контроль за ризиками, прозорість фінансової звітності, виявлення і усунення недоліків у діяльності страхових компаній на початкових стадіях їх розвитку;

– сприяння підвищенню довіри населення до страхових компаній (опрацювати програму заходів, спрямованих на активізацію поширення страхових знань, покращити рівень страхового сервісу, підвищувати фінансову освіченість населення та страхових працівників, створювати правильний імідж для страхових компаній, забезпечувати стабільність соціально-економічного розвитку країни і політичної стабільності, захищати інтереси споживачів страхових продуктів [6, с. 119].

Отже, інвестиційна діяльність страхових компаній є важливим чинником впливу на розвиток економіки країни, оскільки пасивні кошти, які страхові компанії отримують від страхувальників, стають активним капіталом, що обертається на фінансовому ринку. У розвинених країнах світу інвестиції від страхування є рушійною силою економічного зростання, джерелом фінансування економіки країни та отримання значних прибутків страховими компаніями. Вищепераховані проблеми та розглянуті стримуючі фактори зумовлюють проведення роботи з подолання наявних проблем і створення сприятливих умов для ефективної інвестиційної діяльності задля підвищення якості страхових послуг та інвестиційного потенціалу страховиків. Це, в свою чергу надасть змогу стабілізувати економічну ситуацію в державі, створити конкуренцію банківським установам та забезпечити економіку довгостроковими інвестиціями.

Список використаних джерел:

1. Денисенко М. П., Токачев А. В. Інвестиційна діяльність страхової компанії: проблеми та напрями активізації. *Ефективна економіка*. 2018. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6640>

2. Єгорова С. В. Страхові інвестиції: функції та види. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2015. Вип. 28. С. 97-100.
3. Кострач Л. М., Рудь Л. О. Тенденції розвитку страхових компаній в Україні. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. 2015. №2. С.135-154
4. Мілошевич Н. В. Інвестиційна діяльність страхових компаній в Україні. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 16. С. 758-763.
5. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: <https://www.nfr.gov.ua>
6. Побоча К. П. Потенціал інвестиційної діяльності страхових компаній на фінансовому ринку України. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2017. Вип. 25, Ч. 2. С. 116-119.

БОЛДОВА А.А., к.пед.н., доцент,
доцент кафедри фінансових ринків,
Університет державної фіскальної служби України

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ДЕРЖАВИ НА БАНКІВСЬКОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Динамічний розвиток банківського ринку України потребує перегляду встановлених підходів до функціональної ролі держави, її значення і впливу на його регулювання. Відсутність злагодженої дії апарату державного управління банківським сектором, діяльності учасників фінансового ринку, недорозвинена інфраструктура регулювання банківських взаємовідносин – все це спричинило поглиблення кризових явищ у вітчизняній банківській системі. Водночас відбувається посилення фінансової нестабільності, яка охоплює не лише національні економіки, а й поширюється у регіональному й світовому масштабах та має як циклічний, так і епізодичний характер.

Зазначена тенденція підсилюється відкритістю економік у цілому та банківських систем, зокрема, внаслідок лібералізації міжнародної торгівлі фінансовими послугами. Це вимагає використання нових концепцій, методологічних та методичних підходів до формування системи та формування інструментарію державного регулювання банківської системи.

При дослідженні ролі держави в процесі регулювання банківського капіталу потрібно враховувати не тільки специфіку окремих елементів регулювання банківської системи, але й їхній взаємозв'язок та взаємозалежність. Між тим найчастіше у працях вчених розглядаються лише окремі аспекти регуляторної діяльності банківського бізнесу. Прибічники ідеї вільної банківської діяльності («freebanking») завжди категорично заперечували можливість регламентації банківської діяльності, відстоюючи порядок, за якого для виходу на банківський ринок не потрібно одержувати чартер (ліцензію) [5, с. 36]. Відповідно до

сучасного тлумачення «freebanking» полягає у тому, що банківська система функціонує автономно, за відсутності контролю з боку будь-якого регулюючого органу. Аргументом на користь вільного банківництва є можливість уникнення витрат на державне регулювання, які тягарем лягають на платників податків.

Тому є об'єктивна необхідність у модифікації механізму саморегулювання економіки шляхом застосування державного регулювання, що веде до формування належного інституційного середовища розвитку банківської діяльності. Підтвердженням цього є і те, що протягом останнього століття у всіх країнах з ринковою економікою виникла і досі успішно функціонує система банківського регулювання.

Погіршення економічної ситуації в Україні, непрозора фінансова звітність, втрата ліквідності багатьох банків та нездатність їх виконувати нормативи встановлені Регулятором, пов'язані зі знецінюванням національної грошової одиниці та значним погіршенням якості активів фінансового сектора. Отже, відповідно, роль держави у регулюванні банківського ринку України повинна значно зміцнитися і, передусім, зумовлюється необхідністю розробки комплексу принципів і методів щодо мінімізації ризиків банківської діяльності з метою запобігання виникненню системних банківських криз. Банківські кризи руйнують фінансову стійкість банківської системи, що є основою фінансової безпеки країни.

Державне регулювання банківських послуг ототожнюється з банківським регулюванням, яке згідно з чинним законодавством здійснюється центральним банком. Тобто мова йде про регулювання банківської діяльності зі сторони наглядового органу. Роль держави на банківському ринку – це ширше поняття. Варто зазначити, що це система заходів держави, що спрямовують діяльність всіх елементів банківської системи на досягнення цілей та завдань, визначених загальнодержавною програмою економічного і соціального розвитку країни.

Зауважимо, що у сучасних умовах функціонування національної економіки державне регулювання банківського ринку України, яке реалізують органи державної влади, – це сукупність заходів, а не їхня система. Під заходом ми розуміємо сукупність дій та засобів для досягнення поставлених цілей. Система заходів передбачає наявність взаємно узгоджених дій, що становлять єдине ціле. Вітчизняна банківська практика засвідчує відсутність добре налагоджених та скоригованих дій органів державної влади у процесі реалізації політики державного регулювання банківської системи. Тому актуальним є вирішення проблеми співпраці та координації діяльності між органами, що здійснюють державне регулювання банківської системи.

Об'єктом державного регулювання є банківська система, яка складається з центрального банку і банків. А головною метою банківського регулювання є безпека та фінансова стабільність банківської системи, захист інтересів вкладників та кредиторів [3].

Отже, роль держави на банківському ринку та державне регулювання банківської системи вцілому – складна економічна категорія, яка потребує глибоких наукових досліджень. Економічна сутність державного регулювання банківського ринку повною мірою здатне реалізуватися лише за умови

забезпечення належного виконання ним таких функцій: інституційної, регламентуючої, соціальної, контрольної, координаційної, інтеграційної та функції гарантування безпеки банківського сектора країни. Важливо зауважити, що належне виконання кожної з описаних функцій державного регулювання банківського ринку можливе лише за умови дотримання базових принципів організації та реалізації державного регулювання у банківському секторі.

Список використаних джерел:

1. Малиновський В. Підходи щодо організації влади на первинному рівні публічного управління України. *Вісник Національної академії державного управління при Президентові України*. 2010. № 3. С. 169-177. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnadu_2010_3_25
2. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 № 2121-III / Верховна Рада України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
3. Про Національний банк України: Закон України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14>
4. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>
5. Фомін Г. Банківське право України: навч. посіб. Х.: Вид-во Харк. ун-ту внутр. справ. 360 с.

БОЛДОВА Ю.А.*, група ФМДз 19-1,
здобувач другого (магістерського) рівня,
Університет державної фіскальної служби України

ДЕЯКІ ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Сьогодення фінансового ринку характеризується тим, що все більше посилюється рух міжнародних капіталів у світі. Більшість країн усувають національні фінансові та торговельні обмеження, надають можливість фінансовим структурам, ринкам та інструментам впливати на економіку. Консолідуємим та динамічним сектором міжнародних економічних відносин стали валютні ринки. Різноманітні його сегменти більше інтегруються через використання інноваційних підходів, безпосередньо до прийняття рішень, із питань фінансового управління. За допомогою валютного ринку встановлюються економічні та правові відносини між споживачами і продавцями валют, формується система різноманітних економічних та організаційних відносин між учасниками міжнародних розрахунків з приводу валютних операцій, надання фінансових послуг, здійснення інвестицій та інших

* Науковий керівник – Болдова А.А., к.пед.н., доцент, доцент кафедри фінансових ринків, Університет державної фіскальної служби України.

видів фінансової діяльності, які в свою чергу потребують використання і обміну іноземних валют.

В Україні, яка є учасником євроінтеграційних процесів, формування ефективного валютного регулювання, підвищення іміджу національної валюти та стабілізація її курсу являються пріоритетними напрямками. Для того щоб бути учасником міжнародних торгових операцій необхідно продовжувати формувати дієвий валютний ринок бо його нормальне функціонування є важливою складовою подальшого розвитку економіки України.

Валютний ринок України має ряд проблем. Однією із вагомих є та, що гривня є досить нестабільною і через зростання темпів інфляції перевага надається тій іноземній валюті, яка є резервною у світі, або до якої зберігається висока довіра. Для України і багатьох держав – це американський долар. Попри те, що долар в Україні не став офіційним платіжним засобом, більшість великих угод – купівля нерухомості, коштовних автомобілів тощо – здійснюється за посередництва долара [3].

В результаті обігу двох валют в Україні стало формування бімонетарної системи, що містить у собі негативні наслідки.

По-перше, в умовах часткової доларизації економіки Національний банк втрачає монетарні важелі управління, а також можливість повноцінно реалізувати грошово-кредитну політику. Це означає, що до показника пропозиції грошей включається нова складова – обсяг іноземної валюти в обігу, яким не може управляти центральний банк. По-друге, знижується ефективність фіскальної політики. По-третє, відмова від національної валюти, на користь іноземної з причин високої інфляції, загострює процес знецінення грошей. Є ще один момент – це втрата Україною прибутку у вигляді сеньйоражу, оскільки його отримує країна – донор валюти, тобто Сполучені Штати Америки. У результаті бімонетарної система ще більше розхитує економічні процеси.

Національний Банк України приймає деякі рішення стосовно вищезгаданої проблеми. Одним таким суттєвим обмеженням стало рішення НБУ про позбавлення резидентів можливості виводити за кордон валюту, куплену на міжбанківському ринку за індивідуальною ліцензією або залучену у вигляді кредиту. При цьому банки були позбавлені права здійснювати оптові та форвардні операції. Вони отримали право купувати іноземну валюту для погашення зовнішніх кредитів тільки в тому обсязі, в якому продавали залучену від кредитора валюту на міжбанківському ринку.

Також було встановлено жорсткі обмеження на курс продажу долара США населенню на готівковому ринку, посилені вимоги до заявок уповноважених банків на купівлю іноземної валюти. Ще одним заходом було запровадження, з метою забезпечення мінімізації впливу іноземної валюти з країни, обмеження щодо купівлі та обміну іноземної валюти, яке безпосередньо необхідно для проведення розрахунків з нерезидентами за імпортом продукції, яка має здійснюватися лише за умов фактичного надходження товару на територію України.

Для того, щоб обмежити спрямування отриманих для рефінансування коштів банківськими установами на проведення спекулятивних операцій на

валютному ринку, Національний банк України посилив вимоги до рефінансування банків. Зокрема, запроваджено здійснення підтримки ліквідності Національного Банку України лише на підставі детального аналізу заявки кожного окремого банку з урахуванням стану його ліквідності, зменшення депозитів, кредитної активності та участі на міжбанківському кредитному ринку.

Для забезпечення зниження ризиків банків за кредитними операціями Національний банк України посилив вимоги до порядку використання і формування резерву для того, щоб відшкодувати можливі втрати за кредитними операціями, що обумовлено значним рівнем кредитного ризику (в умовах знецінення національної валюти та посилення боргового навантаження на позичальників у іноземній валюті), які не мають постійних джерел надходження валютної виручки.

Високий рівень доларизації економіки України веде до виникнення валютних ризиків у разі різких коливань валютного курсу гривні, такі негативні події неодноразово відбувалися на сучасному етапі розвитку внутрішнього валютного ринку. Знову ж проблема полягає у відсутності відповідних нормативно-правових регуляторів. Україні немає єдиного нормативного документа, який поєднував би в собі всі аспекти валютного регулювання і контролю.

Зважаючи на вищеписане, основними завданнями валютної політики Національного банку України є:

- відновлення курсової стабільності гривні;
- сприяння процесу доларизації вітчизняної економіки;
- ефективне управління міжнародними резервами;
- забезпечення збалансованості платіжного балансу країни;
- вдосконалення організаційної структури внутрішнього валютного ринку;
- створення сприятливих умов для інвестування коштів резидентами і нерезидентами у національну економіку;
- затвердження програми співробітництва з МВФ для підтримки гривні;
- підвищення прозорості і передбачуваності операцій НБУ на валютному ринку;
- зменшення рівня доларизації української економіки через підвищення привабливості гривневих активів;
- удосконалення структури внутрішнього валютного ринку з урахуванням міжнародної практики;
- удосконалення нормативної бази НБУ;
- посилення роботи з моніторингу валютних ризиків;
- удосконалення механізмів контролю та протидії спекуляціям;
- стимулювання експорту і забезпечення рівноваги платіжного балансу [7].

Вибір режиму валютного курсу має визначатися станом економіки, грошового обігу, платіжного балансу країни та достатнім обсягом міжнародних резервів, масштабами зовнішніх інвестицій і величиною зовнішнього боргу, обсягом грошової маси та режимом курсу національної валюти.

З метою забезпечення курсової стабільності гривні, збереження рівноваги на міжбанківському валютному ринку перспективним напрямом розвитку системи валютного регулювання має стати його лібералізація в частині скорочення валютних обмежень, в першу чергу щодо операцій за поточним рахунком, з подальшим усуненням обмежень за капітальними операціями. Удосконалення валютного регулювання повинно здійснювались у напрямі посилення його стимулюючого впливу на надходження прямих іноземних інвестиції з одночасним обмеженням короткострокових іноземних капіталів, які мають боргову природу. Такі заходи сприятимуть економічному розвитку з одночасним структурним реформуванням економіки та інтеграції України до світової економічної системи.

Список використаних джерел:

1. Міністерство фінансів України. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.minfin.gov.ua>
2. Про банки і банківську діяльність: Закон України / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1587-18>
3. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.1999 № 679-ХІV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14>
4. Береславська О. Дисбаланси валютного ринку України. *Вісник Національного банку України*. 2013. № 3(205). С. 3-44.

БУНДА О.М., к.е.н.,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Київський національний університет технологій та дизайну

ШЕВЧЕНКО Л.В., магістр,
Київський національний університет технологій та дизайну

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ В УКРАЇНІ

У сучасних євроінтеграційних процесах в Україні безготівкові розрахунки відіграють важливу роль для подальшого розвитку національної економіки. Безготівкові розрахунки сприяють не тільки розвитку сучасних інформаційних технологій, але і впливають на зниження частки тіншового сектора економіки, і все це в свою чергу покращує стабільність грошового обігу.

Вагомий внесок у дослідження безготівкових розрахунків зробили такі науковці: Л.А. Бехтер, М.М. Агаркова, Л.К. Воронова, А.Г. Загородній, А.А. Козубенко, Н.А. Куфакова, В.В. Побережна, О.В. Костюнік, О.І. Мельничук, М.П. Кучерявенко, А.М. Мороз, І.О. Чкан, О.П. Орлюк, А.І. Савлук та ін.

Безготівковими розрахунками є перерахування певної суми коштів з рахунків платників на рахунки одержувачів коштів, а також перерахування банками за дорученням підприємств і фізичних осіб коштів, внесених ними готівкою в касу банку, на рахунки одержувачів коштів. Дані розрахунки проводяться банком на підставі розрахункових документів на паперових носіях чи в електронному вигляді.

Динамічний розвиток платіжних систем, формування нових механізмів функціонування платіжної інфраструктури, поява нових видів платіжних інструментів та форм розрахунків та багато інших факторів безпосередньо пов'язаних із безготівковими розрахунками показують ступінь вагомості безготівкових розрахунків у всіх сферах суспільного життя в Україні та світі.

Порядок безготівкових розрахунків суворо регламентований законодавством України. Нормативно-правовим забезпечення безготівкових розрахунків в Україні є: закон України «Про банки і банківську діяльність» - визначає структуру банківської системи, економічні, організаційні і правові засади створення, діяльності, реорганізації і ліквідації банків [1]; закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» – визначає коло осіб, яким банки мають право відкривати рахунки, а також орган (НБУ), який встановлює порядок відкриття банками рахунків та їх режими. Види рахунків, що можуть відкриватися банками [2]; постанова правління НБУ «Інструкція про порядок відкриття і закриття рахунків клієнтів банків та кореспондентських рахунків банків – резидентів і нерезидентів» [3]; постанова правління НБУ «Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті» – встановлює загальні правила, види і стандарти розрахунків клієнтів банків та банків у грошовій одиниці України на території України, що здійснюються за участю банків [4].

В Україні функціонує державна банківська система електронних платежів Національного банку (СЕП), яка забезпечує проведення міжбанківського переказу через рахунки, які відкриті в Національному банку України. Швидкий розвиток системи безготівкових розрахунків підвищує якість і своєчасність проведення безготівкових розрахунків, що дозволяє оперативно приймати управлінські рішення і безпосередньо впливати на стратегічний розвиток виробничо-фінансової діяльності будь-якого підприємства.

Частка безготівкових розрахунків в Україні з початку 2019 року зросла на 4,3% і становила 49,4% (у першому та другому кварталах 2019 року – 49,6% та 49,2% відповідно). Розподіл безготівкових операцій із використанням платіжних карток за підсумками першого півріччя 2019 року свідчить, що найбільша кількість операцій припадає на розрахунки в торговельних мережах – 51%. За обсягами безготівкових операцій домінують перекази з картки на картку – 40,5%. Дана тенденція чітко вказує на збільшення використання саме безготівкових розрахунків в Україні.

Ще одним важливим сегментом є безконтактні платежі, зокрема за допомогою смартфонів та інших NFC-пристроїв. Їх популярність насамперед визначається безпекою, швидкістю та зручністю таких операцій.

Безготівкові операції за допомогою безконтактних та токенизованих карток разом становлять майже третину від загальної кількості та обсягу безготівкових операцій з використанням платіжних терміналів (30% та 29% відповідно). З початку 2019 року кількість безконтактних платіжних карток збільшилась на 36% – до 5,3 млн шт., токенизовані платіжні картки зросли на 24 % – до 1,4 млн шт.

Популярність безконтактних операцій в Україні позитивно впливає на розширення безконтактної платіжної інфраструктури. З початку 2019 року мережа безконтактних торговельних платіжних терміналів зросла на 18,7 % – до 262,8 тис. од. На сьогодні вже 86% торговельних POS-терміналів в Україні забезпечують можливість здійснення безконтактної оплати (станом на 1 січня 2019 року – 79,4%) [5]. Але внаслідок нерівномірності регіонального розподілу термінальної мережі на території України така позитивна ситуація спостерігається не у всіх регіонах.

Для підвищення ефективності системи безготівкових розрахунків в Україні необхідно: суттєво підвищити рівень довіри населення до банківської системи України; впровадити страхування ризиків власників платіжних карток від несанкціонованого втручання та непередбаченого використання; розвивати інфраструктуру безготівкових платежів. Планується здійснення валютообмінних операцій у безготівковій формі через інтернет-банкінг, можливість оформлення моментального кредиту на купівлю товару при оплаті картою, а також масове поширення платежів з використанням QR-кодів.

Отже, підвищення ефективності системи безготівкових розрахунків в Україні дозволить господарюючим суб'єктам в повній мірі використовувати переваги сучасних платіжних систем для забезпечення ефективного функціонування своєї діяльності.

Список використаних джерел:

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 7.12.2000 р. № 2121-III. *Відомості Верховної Ради України*. 2001 р. № 5-6. 30 с.
2. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні: Закон України 5.04.2001 р. № 2346-III. *Відомості Верховної Ради України*. 2001 р. № 29. 137 с.
3. Інструкція про порядок відкриття і закриття рахунків клієнтів банків та кореспондентських рахунків банків - резидентів і нерезидентів: постанова Правління Національного банку України від 12.11.2003 року №492. *Редакція Постанови Національного банку України*. 2019 р. № 56.
4. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті: постанова Правління Національного банку України від 21.01.2004 р. № 22. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04#n22>
5. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/news/all/tretina-bezgotivkovih-rozrahunkiv-platijnimi-kartkami-u-pos-terminalah-vidbuvayetsya-bezkontaktno>

БУРЧИН О.В., студент-магістр 2 курсу,
спеціальність «Облік і оподаткування»,
Національний університет «Львівська політехніка»

НАШКЕРСЬКА М.М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та аналізу,
Національний університет «Львівська політехніка»

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗДЕРЖАВЛЕННЯ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Актуальним залишається дослідження теперішнього стану роздержавлення бюджетних установ: реформа ЗМІ, медична реформа, приватизація закладів ветлікарень і лабораторій та ін. Адже реформи в сфері охорони здоров'я та реформування преси стануть основним фундаментом розвантаження місцевих бюджетів та зростанню суспільного благополуччя.

Роздержавлення бюджетних установ – це втрата державою функцій прямого економічного управління, позбавлення бюджетних установ державного фінансування. Основною метою роздержавлення бюджетних установ є економія бюджетних коштів, зниження впливу тиску державної влади, забезпечення рівня конкурентності, підняття рентабельності [1].

До видатків, що здійснюються Державним бюджетом України та місцевими бюджетами належать видатки на соціальну сферу: ЗМІ, телебачення, преса, книговидання, видатки на сферу охорони здоров'я: функціонування лікарень, поліклінік і амбулаторій [2].

Згідно Закону України «Про реформування державних і комунальних друкованих засобів масової інформації» в 2018 році усі друковані ЗМІ, які були засновані органами державної влади або органами місцевого самоврядування мали бути реформованими, тобто стати незалежними [3].

Роздержавлення ЗМІ вже офіційно завершено, а державні друковані видання досі існують, так звані «неофіційно офіційні» друковані видання. Тому роздержавлення ЗМІ потребує завершення, адже їх існування заборонене законодавством.

Закон України «Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення» започаткував необхідні зміни у забезпеченні якісних медичних послуг, оскільки сьогодні якість медичних послуг дуже низька, виділення коштів з бюджету іде на фінансування поточних видатків для надання базової медичної допомоги, а це призводить до погіршення демографічних показників [4]. Багато років медичні послуги залишалися безкоштовними тільки на папері, тобто кошти використовувались неефективно. Новою медичною реформою передбачено: впровадження державного гарантованого пакета медичної допомоги, розбудова мережі кардіоцентрів, запровадження принципу «гроші ходять за пацієнтом», програма доступні ліки та ін.

Однією з причин виникнення питання щодо роздержавлення бюджетних установ стало критичне недофінансування з державного бюджету. Враховуючи фактор недофінансування бюджетних установ, в умовах роздержавлення вони мають шанс стати висококонкурентними та ефективними. З метою зменшення фінансового навантаження бюджетних установ, частину їх послуг доцільно передати приватним структурам. Роздержавлення пов'язане із новим підходом фінансування надаваних послуг: «гроші за пацієнтом», «гроші за студентом» [5].

Отже результатом роздержавлення бюджетних установ має стати утворення міцної системи соціального захисту, утворення багатопрофільного економічного регулювання, подолання монополії держави, проте немає гарантії що ефективність все ж зросте та запрацює на суспільний інтерес.

Список використаних джерел:

1. Кучерявенко П. Х., Максименко Я. А. Роздержавлення власності в перехідній економіці України. Харків: 2017 р.
2. Дідик А. М, Лемішовський В. І. Бюджетні установи: облік та оподаткування, кадри та зарплата, звітність: Навч. посібн. Львів: ТзОВ «АФ «Західна аудиторська група», 2018. 1200 с.
3. Закону України «Про реформування державних і комунальних друкованих засобів масової інформації» від 21.10.2018 р. № 917-VIII.
4. Закон України «Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення» від 19.10.2017 р. № 2168-VIII.
5. Нашкерська М. М. Фінансове забезпечення бюджетних установ. Матеріали XVII Міжнародної наукової конференції «Фінансовий ринок: інституції та інструменти». Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2018. С.77-78.

ВАКУЛИЧ М.М., к.э.н., доцент,
*доцент кафедри аналітичної економіки і менеджмента,
Днепропетровский государственный университет внутренних дел*

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Исследование проблем инвестирования экономики всегда находилось в центре внимания экономической науки. Это обусловлено тем, что инвестиции являются основой хозяйственной деятельности, определяют процесс экономического роста в целом. Они выступают важнейшим условием структурных сдвигов в экономике, обеспечивают технический прогресс, повышают качественные показатели хозяйственной деятельности на микро- и макроуровнях. Активизация инвестиционного процесса является одним из наиболее действующих механизмов социально-экономических преобразований.

При условии современной нестабильной экономики важной проблемой являются определения эффективности инвестиционных расходов, взаимосвязи капитальных вложений и структурных сдвигов в экономике, определение приоритетов в отраслевой структуре инвестиций. Эффективная деятельность металлургических предприятий в долгосрочной перспективе, обеспечение высоких темпов их стратегического развития и повышение конкурентоспособности в условиях рыночной экономики в значительной мере определяется уровнем их инвестиционной активности и диапазоном инвестиционной деятельности.

Управление инвестициями входит в общую систему стратегического финансового менеджмента и позволяет предприятиям металлургической отрасли расширять круг коммерческих связей, обеспечивать формирование финансовой устойчивости.

Достаточная инвестиционная поддержка и обеспечение высоких темпов развития операционной деятельности – основные задачи управления инвестиционной деятельностью металлургического предприятия. Существует несколько вариантов достижения поставленных задач.

Во-первых, обеспечение оптимальной ликвидности инвестиций и возможностей быстрого реинвестирования капитала при изменении внешних и внутренних условий осуществления инвестиционной деятельности. Непостоянный инвестиционный климат страны, изменения конъюнктуры инвестиционного рынка в целом или отдельных его сегментов, изменение стратегических целей развития или финансового потенциала предприятия могут привести к снижению ожидаемого уровня прибыльности отдельных инвестиционных проектов и финансовых инструментов инвестирования. В связи с этим важную роль приобретает своевременное реинвестирование капитала в наиболее прибыльные объекты инвестирования, которые обеспечивают необходимый уровень эффективности инвестиционной деятельности в целом.

Во-вторых, важным условием является поиск путей ускорения реализации действующей инвестиционной программы предприятия. Намеченные к реализации инвестиционные проекты, которые входят в состав инвестиционной программы предприятия, должны выполняться как можно быстрее, чем быстрее реализован тот или другой инвестиционный проект, тем быстрее начинает формироваться дополнительный чистый денежный поток предприятия в виде чистой инвестиционной прибыли и амортизационных отчислений. Это необходимо исходя из того, что высокие темпы реализации каждого инвестиционного проекта оказывают содействие ускорению экономического развития предприятия в целом. Также стоит отметить, что быстрая реализация инвестиционных проектов, которые входят в состав инвестиционной программы предприятия, оказывает содействие снижению уровня инвестиционных рисков, вызванных изменением конъюнктуры инвестиционного рынка, ухудшением инвестиционного климата в стране, инфляцией и другими факторами.

В-третьих, одно из важнейших условий эффективной инвестиционной деятельности – это обеспечение финансового равновесия предприятия в

процессе осуществления инвестиционной деятельности. Такое равновесие характеризуется высоким уровнем финансовой стабильности и платежеспособности предприятия на всех этапах его развития. Осуществляя инвестиционную деятельность, предприятие должно заранее прогнозировать, какое влияние она окажет на уровень его финансовой стабильности и платежеспособности, а также оптимизировать структуру инвестированного капитала и инвестиционные денежные потоки.

В процессе стратегического управления инвестициями предприятия отдельные задачи должны быть разрозненны между собой для эффективной реализации главной цели. Ранжирование задач стратегического управления инвестициями осуществляется путем определения важности каждой из них исходя из приоритетности позиций развития предприятия и роста его рыночной стоимости.

Для эффективного решения проблем металлургической отрасли необходимо гарантировать металлургам поддержку государства в виде специально разработанных программ и законов, привлечение инвесторов для успешного решения важнейших проблем по техническому перевооружению отрасли, развитие внутреннего рынка металлопродукции, что даст возможность развиваться всем отраслям, связанным с потреблением металлопродукции.

Список использованных источников:

1. Vakulich M. Factor model of investment climate monitoring in chaotically structured economy. *Journal of Finance and Accounting*. Special Issue: Synergy of Accounting, Finance and Management in Chaotic Environment. 2014. 2(1): 31-36.
2. Zakharova E. Overseas methodologies investment climate assessments and applications. *Marine News*. 2018. 2 (5): 36-38.
3. Official Website of Standard & Poors. URL: http://www.standardandpoors.com/en_US/web/guest/home

ВЕНГУРЕНКО Т.Г.,

*старший викладач кафедри фінансових ринків,
Університет державної фіскальної служби України*

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ РОЛІ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ У ПРОЦЕСІ МОБІЛІЗАЦІЇ ЗАОЩАДЖЕНЬ ДОМОГОСПОДАРСТВ

У сучасних ринкових відносинах нагромадження домогосподарств є могутньою інвестиційною базою для національної економіки, які можуть бути мобілізовані за допомогою фінансово-кредитної системи держави у формі заощаджень. Тому важливим є проведення ефективної державної фінансової політики у цьому напрямі для активізації інвестиційної діяльності вітчизняних домашніх господарств.

Різне зниження курсу валюти та високий рівень інфляції, політична та економічна нестабільність в країні призвели до суттєвого зниження реальних доходів населення України. Як наслідок, майже всі свої доходи населення витрачає на споживання. За останні 5 кризових років частка споживчих сукупних витрат зросла на 3 відсотки, на таку ж величину зменшилися неспоживчі сукупні витрати, що зменшило можливості домогосподарств до організованих заощаджень.

Українська модель поведінки інвестора сформувалася у складних історичних умовах. Сьогодні найпопулярнішою формою інвестування вільних фінансових ресурсів домогосподарств є банківські депозити. Їхня популярність серед населення України пояснюється такими перевагами: отримання фіксованого доходу і певної компенсації втрат від інфляції; гарантованим поверненням коштів; регулюванням банківських операцій відповідними наглядовими органами тощо. Проте через нестабільність політичної й економічної ситуації в країні для населення існує постійний ризик банкрутства банківських установ, а отже, неповернення або затримання (частково або повністю) депозитного вкладу. У таких кризових умовах у поведінці населення переважає настрій зберігати свої заощадження у готівковій (неорганізованій) формі [2, с. 144].

Попри загальну позитивну динаміку показників діяльності більшості суб'єктів фінансового посередництва, рівень їх розвитку є недостатнім. Доцільно виокремити причини уповільнення темпів розвитку ринку фінансових послуг України загалом, до них можна віднести:

- відсутність кодифікованої законодавчої бази щодо посередництва, яка мала б передбачати перспективний розвиток та сучасні тенденції.
- відсутність чітко визначеної довгострокової державної політики щодо розвитку даного сектору.
- політична, економічна та фінансова кризи в Україні.
- низький рівень розвитку інститутів регіональної інфраструктури, що пов'язано з нерівномірним розміщенням ресурсного потенціалу та продуктивних сил [5, с. 83].

Першочерговим завданням компетентних органів державної влади має бути підтримка розвитку фінансового посередництва в Україні, яке сприятиме ефективному функціонуванню ринку фінансових послуг. Заходи сприяння розвитку посередницької діяльності на конкретному ринку повинні мати системний і цілісний характер. При цьому до основних принципів державного регулювання ринку фінансових послуг доцільно віднести [1]:

- функціональне регулювання у поєднанні з інституціональним щодо організації контролю і нагляду за діяльністю учасників ринку;
- використання механізмів саморегулювання ринку, створюваних за допомогою і під контролем уповноваженого державного органу;
- пріоритет захисту дрібних інвесторів і населення, усіх форм колективних інвестицій;
- запобігання або нейтралізація конфліктів інтересів.

Саме тому основною стратегічною задачею всієї системи державного регулювання ринку фінансових послуг є формування і забезпечення дотримання таких правил діяльності всіх його суб'єктів, за яких ринок фінансових послуг найбільш ефективно виконує свої основні макроекономічні функції – мобілізацію вільних ресурсів для розвитку економіки і формування надійних інструментів заощадження для населення. Оскільки ринок фінансових послуг є одним з основних механізмів акумуляції і розподілу фінансових ресурсів, тому при формуванні режиму його регулювання необхідно також враховувати комплекс конкретних економічних і політичних задач держави, зокрема, які враховують сучасну специфіку розвитку ринку, а також необхідність організації відповідного контролю, що забезпечує прозорість і керуваність фінансових потоків [1].

Проблеми трансформації фінансів домогосподарств в інвестиції через непрямий канал, що здійснюється фінансовими комерційними посередниками, у посткризовий період актуалізуються з огляду на існування ефекту заміщення потоків в реальний сектор на інші більш прибуткові фінансові інструменти (облігації внутрішньої державної позики, споживчі позики домогосподарств тощо). Це свідчить про те, що під впливом лише ринкових регуляторів не може сформуватися мотиваційна або нормативна складова діяльності фінансових комерційних посередників з приводу реалізації однієї з основних їхніх функцій, – трансформації мобілізованих ресурсів в інвестиції підприємств [3, с. 274].

Основними тенденціями, які характерні для заощаджень домогосподарств на сучасному етапі розвитку економіки України, є такі:

- залежність схильності домогосподарств до заощаджень та здійснення інвестицій від економічної та політичної ситуації в країні;
- розвиток, хоча і повільний, порівняно нових способів інвестування заощаджень;
- низький рівень заощаджень домогосподарств, розміщених у цінних паперах;
- зростання обсягу неорганізованих заощаджень, особливо таких, що здійснюються в іноземних валютах;
- спрямування заощаджень в інвестиції в матеріальні цінності, такі як дорогоцінні метали, квартири, машини, побутова техніка та інші матеріальні активи.

Перетворення заощаджень населення в неорганізованій формі в інвестиції дозволить збільшити доходну частину державного бюджету, скоротити видатки на соціальні трансферти, забезпечити господарюючих суб'єктів та державу необхідними ресурсами, збільшити доходи населення [4, с. 46]. Це, своєю чергою, сприятиме відновленню економічної стабільності та забезпеченню економічного зростання. Незважаючи на те, що економічна та політична криза негативно впливає на реальні доходи населення та, як наслідок, на розмір їх заощаджень, інвестиційний потенціал домогосподарств залишається значним, у тому числі через зберігання значної частини цих ресурсів у пасивній формі.

Подолання економічного відставання України потребує значних інвестицій для нарощування її виробничого потенціалу. Найбільш вірогідним джерелом інвестиційних ресурсів на сьогодні можуть бути внутрішні заощадження, перш за все домогосподарств.

Однак протягом останніх років питома вага заощаджень у сукупних доходах населення має стійку тенденцію до зменшення, що свідчить про фактичне зменшення реальних доходів населення. Крім того, значна частина заощаджень набуває форми приросту готівкових коштів. Більше того, фіксується навіть від'ємне значення показника приросту фінансових активів населення, що на практиці означає відтік коштів з фінансових інститутів.

Тому розв'язання завдання формування інвестиційних ресурсів для прискорення економічного розвитку має включати як заходи зі збільшення доходів домогосподарств, так і їх заохочення до заощаджень у формі приросту фінансових активів.

Головна роль у цьому належить фінансовим інститутам, які мають запропонувати більш надійні, привабливі та менш ризиковані фінансові інструменти, здатні зацікавити домогосподарства вкладати заощадження саме в них.

Разом з тим акумуляція заощаджень домогосподарств за допомогою фінансових інструментів – це лише перший крок, який формує інвестиційний потенціал. Його перетворення на реальні інвестиції потребує доведення цих коштів до реальних інвесторів через банківські кредити та первинний ринок корпоративних цінних паперів. Ці питання можуть стати предметом подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Базовий курс по ринку цінних паперів. URL: <http://bibliograph.com.ua/cennyebumagi/58.htm>
2. Карпшин Н. Інвестиційна поведінка домогосподарств: світові моделі і національні особливості. *Світ фінансів*. 2015. № 4. С. 138-151
3. Рамський А. Ю. Інвестиційний потенціал домогосподарств: монографія. Київ: КНУТД, 2014. 352 с.
4. Степанова А., Удод Є. Заощадження домогосподарств як важливий інвестиційний ресурс країни. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2012. Вип. 136. С.45-50.
5. Стеценко Б. «Індивідуальні інвестори – фінансові інституції»: проблеми взаємодії в Україні. *Економіка і менеджмент*. 2017. № 24. Ч. 2. С. 83-87.

ВІННИЦЬКА О.А., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки,
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансовий аналіз діяльності підприємства у ринковій економіці є однією з найважливіших функцій управління. Аналіз фінансових результатів, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства допомагає виявити та

ліквідувати недоліки у фінансовій діяльності, знайти резерви поліпшення фінансового стану.

Фінансова стійкість підприємства – це комплексна, багатofакторна економічна категорія. Достатньо часто в науковій літературі зустрічаються різні інтерпретації цього поняття, а саме: “фінансова стійкість”, “фінансова стабільність” та “фінансова сталість”. На наш погляд, існує необхідність визначення особливостей таких тлумачень згідно до визначень тлумачного словника [5]. Так, поняття “сталий” ототожнюється зі станом, що не змінюється, зберігає той самий склад, розмір та форму: незмінний, постійний, стабільний; в свою чергу “стабільний”, який забезпечує сталість, незмінність яких-небудь величин, характеристик, ступінь впливу чого-небудь; “стійкий” – той, для якого характерні стабільність, постійність, сталість, урівноважений, який проходить спокійно.

Отже, поняття “стійкість” включає в собі сталість та стабільність, тобто саме стійкість є категорією, що поєднує ці дві характеристики.

Симптоматичним є те, що в умовах ринку фінансовий стан підприємства розкриває не лише ступінь його життєдіяльності, а й потенціал розвитку, який акумулюється в його стійкості (стабільності). У загальному розумінні “стійкість” трактується як властивість системи так реагувати на зміни (вплив) зовнішнього середовища, щоб не лише генерувати чинники, які зумовлюють її врівноважений стан, а й забезпечувати подальший розвиток. Залежно від виявлення виділяють три різновиди стійкості економічної системи: статичну, динамічну і результативну, тобто таку, що генерує її кількісні та якісні зміни [1, 4].

Очевидно, що найстійкішим є статичний стан, тобто стан спокою. Проте коли йдеться про характеристику стану певного процесу, а саме про фінансово-господарську діяльність суб'єкта господарювання, необхідно враховувати, що будь-який процес – це дія, рух, а рух не може бути статичним – він динамічний за сутністю свого прояву.

Погоджуємось із думкою окремих вчених, що “стабільність” як характеристика фінансового стану підприємств є ознакою сталості (постійності) руху як динамічного процесу, що має певну швидкість, темп, вимір прояву у порівнянні розмірностей теперішнього стану з минулим. А от застосування терміну “стійкість” до динамічного процесу характеризує сталість його прояву в часі, тобто динамічну стійкість [6].

Виходячи з точки зору неокласичної політекономії про те, що окреме підприємство за умов ринку функціонує як відокремлена, автономна частка загальнооекономічної системи, слід визначити, що в основі забезпечення фінансової стійкості окремого ринкового підприємства лежить рух грошових коштів, який узгоджений щодо обсягів та у часі і відбувається як безперервний процес. Для кожного напрямку використання грошових фондів має бути відповідне джерело, тобто кожному активу повинно відповідати джерело покриття. В широкому розумінні активи підприємства – це чисте використання коштів, тоді як зобов'язання та власний капітал розглядаються як чисті джерела. Достатньо обгрунтовано, на наш погляд, є думка О.В. Кондратьєва, про те, що

цикл руху грошових засобів здатний забезпечити фінансову стійкість типової промислової компанії, якщо досягнута їх узгодженість у розмірі і в часі [2].

У практичній діяльності для функціонуючого підприємства реально не існує початкової та кінцевої точки руху грошових потоків. Тому кінцевий продукт слід розглядати як суму витрат сировини, основних засобів та праці, які в кінцевому підсумку оплачуються. Готова продукція або оплачується грошима, або продається у кредит, що призводить до виникання дебіторської заборгованості. Якщо ціна продукції перевищує суму витрат, то формується прибуток, якщо ж ситуація буде протилежною – підприємство матиме збиток [3]. Величина грошових засобів залежить від цілого ряду факторів: обсяги виробництва, реалізації, інкасації дебіторської заборгованості, капітальних витрат і розмірів фінансування тощо. З іншого боку, запаси сировини та матеріалів, незавершеного виробництва, готової продукції, дебіторської заборгованості, кредитів, що підлягають оплаті, залежать від обсягу грошових засобів підприємства і спрямованості їх на забезпечення розширення виробничого процесу.

Отже, все вищевідзначене дозволяє стверджувати, що логіка побудови дефініції економічної категорії “фінансова стійкість” передбачає її розгляд передусім з позицій відтворювального процесу. В цілому дана категорія розкриває економічні відносини, які складають фінансовий механізм забезпечення поступального руху соціально-економічного розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Астахов В. П. Анализ финансовой устойчивости фирмы и процедуры, связанные с банкротством. М.: Ось-89, 1995. 80 с.
2. Кондратьев О. В. Фінансова стійкість у механізмі господарювання підприємством. *Фінанси України*. 1997. № 7. С. 73-76.
3. Корнієнко Т. О., Чвертко Л. А., Вінницька О. А. Визначення інструментів та факторів, що впливають на формування стану економічної безпеки в сільськогосподарських підприємствах. *Науковий журнал «Економічні горизонти»*. 2018. № 4(4). С. 118-127.
4. Маккаян Э. А., Герасименко Г. П. Финансовый анализ. М.: Финансы и статистика, 1997. 160 с.
5. Новий тлумачний словник української мови: 42000 слів / укладач В. В. Яременко, О.Сліпушко. К.: Аконті, 2000. 4 том.
6. Пилипенко А. Фінансова стійкість і стратегія підприємства в умовах ринку. *Банківська справа*. 2000. № 2. С. 56-58.

ГАБ О., викладач кафедри штурманії та кораблеводіння,
Інститут військово-морських сил
Національного університету «Одеська Морська Академія»

ФАКТОРИ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ МОРСЬКИХ ПОРТІВ УКРАЇНИ

Розвиток транзитного потенціалу України має бути одним з найважливіших елементів стратегії сталого економічного зростання. За умов ефективного управління внутрішніми сполученнями та транзитними можливостями підвищення конкурентоспроможності держави можливо, як за економічним напрямом, так і в сфері соціального розвитку та національної безпеки. У цьому зв'язку морська інфраструктура України має потужний потенціал, який повинен в подальшому використовуватиметься в повному обсязі для підвищення рівня національної економіки.

При розрахунку індексу конкурентоспроможності стратегічного розвитку морських портів України необхідно враховувати кількість та обсяг товарних потоків, що в змозі обробляти порти тієї чи іншої держави з урахуванням географічних умов її розміщення. За допомогою кореляційного і графічного методу були встановлені не тільки рівень щільності зв'язків зазначених факторів, а й форми, які мають гетерогенний характер і спонукають для утруповання факторів відповідно до типів регресійних форм їх впливу на результативний показник [1, 5].

У сучасному глобалізованому світі Україна як незалежна європейська країна набуває особливого значення як морська держава, на підставі просторових та геофізичних особливостей, місця і ролі в всесвітній та регіональній системах міжнародних взаємозв'язків. Україна досягла цього статусу, завдяки вагомому внеску у розвиток мореплавства та дослідження Світового океану, а ще, внаслідок сприятливого географічного розташування, а саме, протяжності морського узбережжя та великій площі свого водного простору.

Доцільним є обґрунтування розвитку конкурентоспроможності національної морської інфраструктури, її галузевої інфраструктури, сегменти та види морекористування в умовах наростаючого нестачі природних ресурсів, а також послуг морського походження або морського призначення тощо.

Для нормального функціонування інноваційних механізмів в Україні, потрібно модернізувати та може й реструктурувати морську інфраструктуру. Найбільш ефективний спосіб реалізації подібного підходу є потужна інвестиційна та податкова підтримка, а також результативне державне регулювання морської діяльності, форсування вдосконалення морської інфраструктури України за допомогою запровадження перспективних здобутків науково-технічного прогресу, технологічних та організаційних інновацій, сприяння сталості зовнішньоекономічних інтересів суб'єктів морської галузі України на світовій арені.

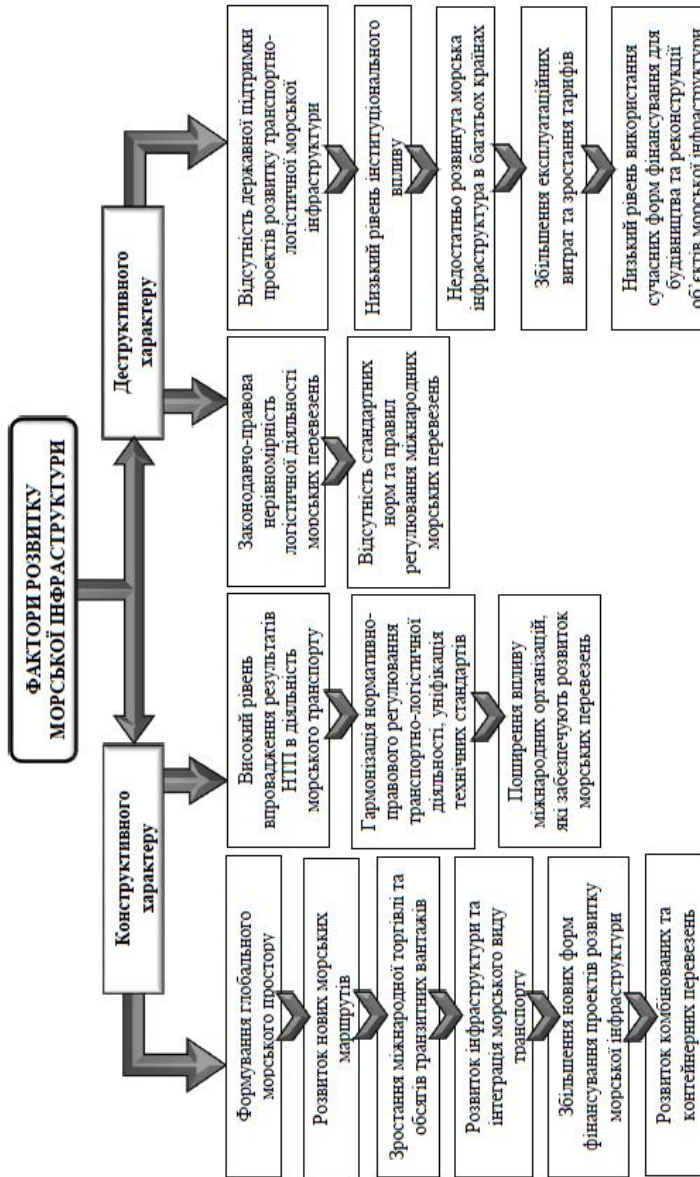


Рис. 1. Фактори стратегічного розвитку морських портів України
Джерело: згруповано автором за джерелами: [2-4, 7-9].

Так, до складу факторів, що створюють сприятливі умови для розвитку морських портів або фактори конструктивного характеру пропонується включити такі (рис. 1):

1) Інтероперабельність глобального морського простору необхідного для забезпечення сталого зростання обсягів морських перевезень, збільшення інвестицій в морську транспортну інфраструктуру, вдосконалення спостереження за морськими суднами і управління ризиками, пов'язаними з кібербезпекою.

2) Подальша глобалізація ділового сектора та бар'єри на шляху доступу до внутрішніх ринків (наприклад, митний огляд) в секторі морського транспорту.

3) Необхідність фінансування заходів з адаптації інфраструктури морських портів і морського транспортного сполучення з внутрішніми районами країн.

4) Можливими змінами в маршрутах морських перевезень в результаті появи нових або розширення існуючих міжнародних каналів (наприклад, розширення існуючих Суецького і Панамського каналів, а також згадувані вище нові пропозиції, що стосуються Нікарагуанського каналу і каналу на перешийку Кра).

5) НТП на розвиток морських портів має ухил у бік автоматизації, удосконалення управління транспортним процесом, розроблення новітніх транспортних технологій.

До факторів деструктивного характеру віднесено:

– Дефіцит коштів у національних бюджетах, що обмежують можливості для державного фінансування морських портів [8, 9];

– Нестійкість цін на енергоносії, формуванням нового енергетичного ландшафту і переходом до альтернативних видів палива;

– Невизначена геополітична обстановка та її вплив на мінливість логістичних ланцюжків поставок.

Список використаних джерел:

1. Давидюк О. О. Захищеність економічних інтересів бізнесу: еволюція економічної категорії та її складові. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка та менеджмент»*. №8 (69). 2016. С. 117-120.
2. Гришова І. Ю., Дяченко О. П. Стратегія державної політики в сфері детінізації економіки України. *Право та державне управління*. 2016. № 4. С. 207-213.
3. Гришова І. Ю., Федоркін Д. В. Концептуальний підхід щодо державного управління екологічною безпекою аграрного виробництва. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*. 2007. № 6. С. 161-167. Retrieved із <https://instzak.com/index.php/journal/article/view/53>
4. Gryshova I. Yu., Shestakovska T. L., Glushko O. V. The economic measurement of convergence of institutional impact on the sustainability of development. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*. 2017. № 4. С. 75-80.

5. Асоціація морських портів України «Укрпорт»: офіційний сайт. URL: www.ukrport.org.ua
6. Грузооборот морских торговых портов Украины за 2014 год. Порты Украины. URL: <https://ports.com.ua/articles/kak-vyglyadyat-porty-ukrainy-na-fone-chernomorskikh-konkurentov>
7. Про схвалення Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України № 430р від 30.05.2018 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430>
8. Гришова І. Ю., Дяченко О. П. Державна політика розвитку морських портів України в контексті розвитку міжнародних транспортних коридорів. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 13. С. 5–11. DOI: 10.32702/2306-6814.2019.13.5
9. Гришова І. Ю., Дяченко О. П. Державна інвестиційна політика розвитку морських портів України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 11. С. 97–102. DOI: 10.32702/2306-6814.2019.11.97

ГАЛУЦЬКИХ НА., к.е.н.,
доцент кафедри міжнародної економіки та світового господарства,
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

БОНДАРЕНКО І.І., студентка 2 курсу магістратури
спеціальності «Міжнародна економіка» економічного факультету,
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

ЗАСТОСУВАННЯ ДОСВІДУ ПОЛІТИКИ НЕПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ ЄС В УКРАЇНІ З МЕТОЮ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Податкова політика виступає в ролі одного з найважливіших важелів державного регулювання. Податки є основним джерелом доходів державних бюджетів та позабюджетних фондів, основним механізмом перерозподілу національного доходу і засобом регулювання і стимулювання економічного розвитку.

Непрямі податки – це податки, об'єктом оподаткування яких є господарські операції: реалізація товарів, виконання робіт, надання послуг, імпорт, експорт тощо. Величина непрямих податків для окремого платника не залежить безпосередньо від його доходів. Непрямі податки являють собою певну надбавку до ціни товарів (послуг) і фактично оплачуються кінцевими споживачами цих товарів та послуг [3]. Закон України «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту» [1] визначає непрямі податки як «податки на продаж, з обігу, на додану вартість, на продаж цінних паперів, на перекази коштів за кордон, на дарування і спадкування, на передачу власності, на матеріально-технічні запаси та обладнання, на монопольне право та привілеї, а також акцизи, гербові збори, прикордонні збори та всі інші податки (збори), за винятком прямих податків і податків з імпорту».

Основною властивістю непрямих податків є те, що вони можуть бути використані в якості регуляторів цін. Якраз за допомогою зміни рівня цін уряд впливає на реальні доходи споживачів. Регулюючи ставки ПДВ, держава може стимулювати купівельний попит в період кризи і утримувати його в періоди економічного буму. Підвищуючи ставки акцизного податку, держава скорочує споживання шкідливих товарів. За рахунок митних платежів уряд регулює обсяги експорту та імпорту, захищаючи вітчизняних товаровиробників від конкуренції з боку імпортованих товарів [4].

Якщо розглядати непрямі податки як метод вирішення фіскальних завдань, вони зазвичай більш ефективні в даному питанні за прями. Непрямі податки виступають стабільним джерелом наповнення державного бюджету. Так, в Україні надходження від непрямих податків формують більшу частку доходів бюджету (табл. 1).

Також варто зазначити, що головну роль у формуванні державного бюджету відіграє ПДВ. Сума стягненого ПДВ та частка ПДВ у доходній частині бюджету стабільно збільшуються з 2015 року. В той же час, частка акцизів та мита з 2016 року зменшується, а фактична сума збільшується, що свідчить про те, що роль ПДВ як основного джерела формування державного бюджету стає все важливішою.

Звісно, Україна – не єдина країна, в якій ПДВ відіграє таку важливу роль у наповненні державного бюджету. В країнах ЄС одним з найважливіших податків також є податок на додану вартість. По-перше, саме наявність ПДВ в податковій системі держави є однією з обов'язкових умов для вступу в Євросоюз. По-друге, він гарантує постійні і досить значні надходження до бюджету держав і при цьому не спричиняє значних змін в поведінці споживачів і підприємств. В межах Євросоюзу діє єдиний правовий механізм адміністрування ПДВ, але власне ставки податку та окремі види пільг у всіх країнах-членах ЄС відрізняються. Проте можна відзначити, що в переважній більшості держав-членів ЄС умови для застосування пільгових ставок ПДВ майже однакові. В першу чергу, пільгова ставка ПДВ застосовується до товарів першої необхідності, більшості сільськогосподарської продукції, медичних послуг і ліків, громадського транспорту, друкованої продукції та інших послуг соціального характеру [6].

На думку науковців, введення диференційованих ставок ПДВ за прикладом ЄС знизить негативний вплив відносно високої стандартної ставки ПДВ в Україні на рівень добробуту незаможних. Може здатися, що така реформа зробить адміністрування ПДВ набагато складнішим, але фактично в Україні диференціація ставок давно застосовується на практиці (діє нульова ставка ПДВ та ставка 7% (лише на медичні та лікарські засоби)). Разом з тим знижена ставка ПДВ на соціально важливі товари в Україні не розглядається законодавцями на потрібному рівні. Головний аргумент «проти» – зростання адміністративних витрат на нарахування і сплату ПДВ [8].

Таблиця 1

Структура доходів Державного бюджету України

Джерело доходів	2014		2015		2016		2017		2018	
	Млрд. грн.	Частка, %	Млрд. грн.	Частка, %	Млрд. грн.	Частка, %	Млрд. грн.	Частка, %	Млрд. грн.	Частка, %
Усього доходів	357,1	100,0	534,7	100,0	616,3	100,0	793,3	100,0	928,1	100,0
Податкові надходження	280,2	78,5	409,4	76,6	503,9	81,8	627,2	79,1	753,8	81,2
Прямі податки	83,6	23,4	127,6	23,9	157,9	25,6	180,3	22,7	233,4	25,1
Непрямі податки	196,6	55,0	281,9	52,7	346,0	56,1	446,8	56,3	520,4	56,1
ПДВ	139,0	38,9	178,5	33,4	235,5	38,2	314,0	39,6	374,5	40,4
Акцизний податок	44,9	12,6	63,1	11,8	90,1	14,6	108,3	13,7	118,9	12,8
Мито	12,6	3,5	40,3	7,5	20,4	3,3	24,5	3,1	27,1	2,9
Неподаткові надходження	76,9	21,5	125,3	23,4	112,4	18,2	166,1	20,9	174,3	18,8

Джерело: складено авторами на основі [7].

Однак, враховуючи, що чинник бідності в Україні часто використовується для диференціації населення відповідно до рівня споживання, стає можливим зробити висновок, що в Україні доцільно застосовувати диференційовану ставку ПДВ залежно від найбільш часто використовуваного розподілу товарів на товари першої необхідності та предмети розкоші, як їх розмежовують і європейські країни, базуючись на принципі соціальної значущості товарів і послуг. Описаний підхід може підвищити соціальну справедливість ПДВ за рахунок зменшення податків на соціально значущі товари та послуги, сприяти збільшенню сукупного попиту та зростанню платоспроможності населення, що в свою чергу стане основою економічного зростання.

Введення підвищеної ставки ПДВ (наприклад, 22-25%) економічно та соціально виправдане для ряду предметів розкоші, які зараз доступні лише для кількох груп населення. Ці товари можуть бути представлени ювелірними виробами, одягом з натурального хутра, елітними автомобілями тощо. Це не тільки дозволить уникнути значного скорочення доходів бюджету, якого можна очікувати через зниження стандартної ставки ПДВ, але і збільшити регулятивний потенціал ПДВ.

Ще однією сферою підвищення ефективності непрямого оподаткування є вдосконалення акцизної політики відповідно до європейських стандартів. Добре відомо, що цей податок стягується з товарів, що не входять до групи предметів першої необхідності, і прибутковість їх досить висока. І в ЄС, і в Україні найпоширенішими підакцизними групами є: алкогольні напої, тютюнові вироби, паливо тощо [2].

Незважаючи на відносно високу фіскальну важливість акцизних зборів, оподаткування споживання підакцизних товарів в Україні сьогодні набагато нижче, ніж у країнах-членах ЄС. Однак Україна вже стала на шлях поступового підвищення ставок акцизів, що сприяє гармонізації податкової політики в цій галузі з практикою ЄС. Це впливає не тільки на виконання акцизним податком функції наповнення державного бюджету, але і на функцію обмеження споживання шкідливих товарів [5].

Розглядаючи роль мита як непрямого податку, що може вплинути на економічне зростання, варто відмітити, що митні платежі значно впливають на конкурентоздатність експортерів на зарубіжному ринку, але держава не в змозі прямо впливати на ставки мита імпортуючої країни і лише шляхом заключення угод щодо обов'язкового зниження митних платежів, отримання та збільшення квот на безмитний експорт товарів або щодо створення зон вільної торгівлі може впливати на ставки митних зборів та платежів.

Але на експортера впливають не лише митні платежі, встановлені імпортуючою країною, але і ставки мита, що застосовуються до імпорту в країну експортера. Так, мито захищає національного виробника від зростання конкуренції з боку зарубіжних виробників, що дозволяє національному виробнику отримати значну долю на внутрішньому ринку і за допомогою економіки масштабу зменшувати вартість свого товару, що зробить його більш конкурентоспроможним вже не лише на національному ринку, але і на зарубіжному (не зважаючи на мита, встановлені країною-імпортером).

Митне оподаткування в Україні вимагає розвитку митного контролю, а саме реорганізації системи митних органів та розв'язання проблем правового адміністрування митного контролю. Так, існування застарілих норм призводить до значних суперечностей між діючими правовими актами, що призводить до несистемності та неефективності митного та податкового законодавства. За таких умов необхідно використовувати приклад міжнародних правових норм, враховуючи національні традиції, менталітет та наукові досягнення українських юристів у врегулюванні процесу стягнення митних зборів та інших митних процедурах [3].

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту»: станом на 20 квітня 2019 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/331-14>
2. Веремчук Д. В. Проблеми і перспективи розвитку системи непрямого оподаткування в Україні. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2013. № 3 (18). С.13-18.
3. Кміть В. М., Комарницький В. І. Проблеми і недоліки діючої системи непрямого оподаткування в Україні. *Приазовський економічний вісник*. 2018. № 2. С. 136-140.
4. Кміть В. М., Сусяк В. В. Непряме оподаткування в Україні та шляхи його вдосконалення. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2018. Том 29 (68). № 1. С. 91-96.
5. Макаренко В. В. Напрями вдосконалення адміністрування акцизного збору в Україні. *Інноваційна економіка*. 2010. № 2. С. 252-256.
6. Попов Д. А., Водопьянова В. А. Экономические аспекты проблемы реформирования налога на добавленную стоимость. *Современные научные исследования и инновации*. 2014. № 6-2 (38). С. 5.
7. Державна казначейська служба України. URL: <http://www.treasury.gov.ua>
8. Диференціація ставок ПДВ: за і проти. URL: <http://www.epravda.com.ua/publications/2010/>

ГАМІДОВА К.Р.* , студент 2 курсу магістратури,
Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК АЗЕРБАЙДЖАНУ

Азербайджан з його величезними енергетичними ресурсами, розташований між Європою і Азією, тобто в зоні, що має геополітичне значення, представляє великий інтерес для провідних країн світу і міжнародних організацій. Стале

* Науковий керівник – Дуна Н.Г., к.е.н., доцент, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна.

використання енергетичних ресурсів та надання відповідної безпеки є одним з основних пріоритетів державної політики Азербайджану. Іноземні інвестори виявляють великий інтерес до Азербайджану як однієї з найбагатших країн за запасами нафти і газу. Основним завданням держави в цьому напрямку є створення сприятливого середовища для інвесторів та вдосконалення існуючої нормативно-юридичної бази у цій сфері.

Глобальна економіка в останні роки переживає не кращі часи, а різке падіння цін на нафту і складна міжнародна обстановка створюють додаткові економічні труднощі. Якщо в 2008 році ціна одного бареля нафти наближалася до 150 доларів, то в 2016 році вона опускалася нижче 30 доларів. Глобальне зниження ціни на нафту суттєво вплинуло на економіку Азербайджану: темпи зростання національної економіки сповільнилися, знизилися доходи державного бюджету, виник дефіцит платіжного балансу. Низькі ціни на нафту посилили тиск на курс маната і в 2015 році національна валюта зазнала дві девальвації.

Азербайджан вважається країною, що має великий сільськогосподарський потенціал. Для досягнення продовольчої безпеки державою визначено пріоритетні заходи:

- досягнення високої продуктивності в сільському господарстві;
- інтенсифікація сільськогосподарського виробництва та послаблення залежності країни від імпорту продуктів харчування;
- створення сприятливих умов для зниження залежності країни від імпорту продуктів харчування і вирішення проблеми продовольчої безпеки;
- задоволення потреби населення до 80 % в повсякденних продуктах, які вироблені вітчизняними підприємцями.

Важливим свідченням динамічного розвитку економіки Азербайджану та інтеграції її у світову економічну систему є показник зовнішньої торгівлі. В останні роки обсяг зовнішньої торгівлі країни зростає стійкими темпами: в 2017 році він склав 22,6 млрд. доларів, позитивне зовнішньоторговельне сальдо склало 5,3 млрд. доларів, експорт перевищив імпорт в 1,5 рази. У числі зовнішньоторговельних партнерів Азербайджану в 2016 році було близько 140 країн світу.

Таким чином, масштабні економічні реформи в Азербайджані спрямовані на диверсифікацію економіки, скорочення залежності країни від нафтових і газових доходів, подальший розвиток ненафтового сектора і поліпшення експортних можливостей країни.

Список використаних джерел:

1. Гурбанзаде А. А. XXI век: аграрно промышленный кластерный фактор устойчивого развития. Баку: Кооперация. 2015. 216 с.
2. Имрани З. Т. Вложение инвестиции в отрасли хозяйства. География Азербайджанской Республики, II том. Экономическая, социальная и политическая география. Баку: Европа. 2015. С. 213-222.
3. Мехтієв А. Про нафтову стратегію Азербайджану. URL: www.iacentr.ru/public_details.php?id=232

ГАНОЦЬКА А.І., студентка 5 курсу УІД та МП,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

СОВА О.Ю., к.е.н., доцент,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ РЕКЛАМНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

Глобалізаційні й інтеграційні процеси суперечливі за природою і неоднозначні за наслідками, особливо для країн з нестабільною економікою, що зумовлює необхідність адаптивних змін з метою збереження їх конкурентних переваг як на макrorівні, так і на рівні підприємств. Одним із важелів інтенсифікації економіки країни є рекламна галузь, яка сприяє підвищенню господарської активності підприємств, посилюючи конкуренцію між ними. Неefективна діяльність підприємств рекламної галузі може бути чинником зниження конкурентоспроможності продукції підприємств-рекламодавців, послаблення їхніх ринкових позицій та неможливості витримати натиск зарубіжних компаній. Зростає соціальна роль реклами, оскільки вона забезпечує донесення знань про характеристики товарів та послуг до споживачів, розширюючи їх споживчий вибір та покращуючи якість життя.

Маркетинг підприємств рекламної галузі має реалізовуватися за такими принципами, як індивідуалізація, обґрунтованість, системність, конгруентність, адекватність, координація, партнерство, неперервність, результативність та соціальна відповідальність, згідно з цими принципами мають ухвалюватися стратегічні та тактичні маркетингові рішення підприємств рекламної галузі на ринку. З урахуванням особливостей функціонування підприємств рекламної галузі зазначимо, що основний принцип маркетингу – орієнтація на потреби споживачів – трансформується для рекламної галузі у принцип – орієнтація на запити рекламодавців-покупців рекламних продуктів [1, с. 41].

Україна має великий потенціал для залучення інвестицій з метою розповсюдження інформації, наприклад, в аграрній сфері, завдяки сприятливому географічному розташуванню, історико-культурній спадщині, унікальним природним та природно-кліматичним ресурсам. Для отримання інформації про стан об'єкту дослідження та його оцінювання фахівцями-експертами з метою подальшого прийняття рішень використовується експертна діагностика.

Діагностичні експертні системи призначені для виявлення причин, що викликали незадовільний стан підприємства. Такі системи дозволяють моделювати механізм мислення людини щодо вирішення завдань у відповідній предметній області. Крім обчислень, експертні системи формують висновки, ґрунтуючись на наявній у них інформації, базуючись на евристичних підходах до одержання результатів [3, с. 87].

Є думка, що державі не слід надавати рекламній галузі жодної допомоги, оскільки її доцільність не має чітко вираженої соціальної спрямованості. Виняток можуть становити лише розробки Програми розвитку соціальної реклами в Україні, оскільки вона може підтримати соціально орієнтовані державні програми, та розширення практики місцевих органів влади щодо розроблення регіональних концепцій розвитку зовнішньої реклами з метою покращання благоустрою міст.

Також розвиток рекламної галузі забезпечує збереження й розвиток культурного потенціалу, веде до гармонізації відносин між різними підприємствами й народами. Україна, знаходячись в центрі Європи та займаючи одне з провідних місць за рівнем забезпеченості цінними природними та культурними ресурсами, має всі передумови для сталого розвитку економіки за рахунок надходжень від рекламної сфери в аграрному напрямку [2, с. 240].

Список використаних джерел:

1. Мельникович О. М. Державне та самоврядувальне регулювання рекламного ринку України: сучасний стан та проблеми. *Зб. наук. пр. Черкас. держ. технолог. ун-ту*. 2008. № 20. С. 40-45.
2. Мельникович О. М. Рекламний ринок України: етапи та тенденції розвитку. *Наук. вісн. Чернівець. торг.-екон. ін-ту КНТЕУ*. 2008. Вип. 4. С. 239-248.
3. Сова О. Ю. Сутність експертної діагностики фінансового стану підприємства. Матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції студентів, аспірантів і молодих вчених «Інноваційний розвиток та безпека підприємств в умовах неоіндустріального суспільства». Луцьк, 2018. С. 86-87.

ГВОЗДЄЙ Н.І., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки,
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

ІПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розвиток іпотечних відносин в сільському господарстві в сучасних умовах набуває великого значення у зв'язку з необхідністю залучення додаткових інвестицій в агропромисловий комплекс з метою розвитку сільськогосподарських підприємств. Низька якість іпотечного забезпечення обмежує доступ сільськогосподарських підприємств до кредитних ресурсів і підвищує кредитні ризики банків. У зв'язку з цим становлення земельного ринку є, першочерговим завданням, вирішення якого дозволить запустити в дію механізм іпотечного кредитування в сільському господарстві, де в якості іпотеки будуть сільськогосподарські угіддя, що буде сприяти залученню інвестиційних кредитів.

Проте, в умовах ринку і розвитку різних форм господарювання багато аспектів цієї важливої проблеми вимагають подальших поглиблених досліджень з метою пошуку шляхів удосконалення фінансово-кредитного механізму.

Питання фінансово кредитного забезпечення сільськогосподарських товаровиробників як теоретичного, так і практичного спрямування розглядаються у працях багатьох науковців, зокрема, таких вчених-економістів як: Ясинський В.А. [1], Мартинюк М.С. [2], Лупенка Ю.О. [3], Гандзало Я.М. [4], Гайдай М.К. [5], Михайлик А.Л. [6], Соловяненко Н.П. [7], Балюк С.А. [8], Голян В.А. [12], знаних іноземних науковців [9, 10, 11].

Проте, в умовах ринку і розвитку різних форм господарювання багато аспектів цієї важливої проблеми вимагають подальших поглиблених досліджень з метою пошуку шляхів удосконалення фінансово-кредитного механізму.

Світовий і набутий вітчизняний досвід показує, що будь-яка реформа в аграрній галузі може забезпечити позитивний результат лише за умови якщо вона:

- здійснюється на добровільній основі, демократичним шляхом, за участю і в інтересах селян;
- має державну, правову, фінансову, матеріально-технічну, політичну, організаційну і морально-етичну підтримку;
- здійснюється за принципом соціальної справедливості та наявності сприятливого психологічного клімату;
- проводиться одночасно із соціальними перетвореннями на селі;
- здійснюється спеціальними органами – комітетами, комісіями, робочими групами тощо;
- надає селянам упевненості в стабільності аграрної політики держави, а також законодавчої бази [1, с. 56].

Розвиток ринкових відносин безперечно веде до формування ринку землі. Під ринком землі розуміється фрагмент економічного простору, сфера дії економічних форм, що забезпечують процеси купівлі-продажу, оренди, застави, обміну і усадкування земельних ділянок. Узагальнено ринок землі може характеризуватися як економічна сфера проведення операцій з землею.

Нині фахівцями пропонуються два основні варіанти проведення наступного етапу земельної реформи – запуску ринку землі [2, с. 2].

Перший варіант передбачає двоетапний запуск ринку землі. На першому етапі, в 2017-2019 рр., на відкритих електронних торгах продається частина земель державної власності, що дозволяє сформувати уяву про ринкову ціну землі в усіх регіонах. Іноземці та юридичні особи до торгів не допускаються. Юридичні особи до торгів не допускаються. На другому етапі ринок відкривається для громадян. Обмеження по купівлі землі в одні руки – 200 га.

Другий варіант передбачає продаж не права власності на землю, а права оренди. При цьому покупець матиме всі права власника – йому будуть доступні і передання в суборенду, і перепродаж права оренди строком на 49 років. Іноземний капітал залишається гравцем на ринку, так само як і юридичні особи. Обмеження в площях дискутується.

Питання щодо запровадження ринку сільськогосподарських земель в Україні та його наслідки для її економіки, з огляду на сучасний стан розвитку українського

села, вимагають застосовувати як вітчизняний, так і зарубіжний досвід.

За результатами дослідження, експерти дійшли висновку: чим більш закритий ринок землі, тим менша ціна на неї [3, 4, 5]. Натомість, у розвинутих країнах з відкритим земельним ринком зростає не лише вартість купівлі, а й оренди земельних ділянок, яка сягає 250-700 доларів за гектар. Країни з повністю відкритим ринком землі є найбільш успішними, у них більше ВВП на душу населення, більша додана вартість в агросекторі, більша ціна на землю. Прогнозуються 4 варіанти розвитку ситуації із земельним ринком в Україні у наступні 10 років. За умови продовження мораторію з усіма обмеженнями, включаючи відсутність можливості передачі прав власності, Україна отримає понад 30 мільярдів доларів від приросту ВВП (26 млрд. дол.) та додаткових податків. Натомість, якщо мораторій відмінять, але доступ іноземців до ринку землі буде обмеженим, економічний ефект від відкритого ринку з певними кількісними чи цінними обмеженнями передбачається у 81 мільярд доларів. А запровадження повністю відкритого вільного ринку землі ймовірно надасть Україні до 122 млрд. доларів через приріст ВВП (83 млрд.), інвестицій (32 млрд.) та додаткових податків [6, с. 10].

Підсумовуючи результати проведеного дослідження, зазначимо, що ринок земель сільськогосподарського призначення в Україні – питання найближчої перспективи. Поряд з цим, для запровадження цивілізованого ринку сільськогосподарських угідь державі необхідно вирішити цілий ряд проблем, пов'язаних з правовим забезпеченням зазначеного сегменту ринку та фінансовим забезпеченням його запровадження. За умови відміни мораторію на продаж сільськогосподарських угідь в Україні, при обмеженні доступу до вітчизняного земельного ринку іноземців, передбачається економічний ефект у розмірі 68 млрд. доларів США. З них 9,4 млрд. доларів припадає на прогнозовані інвестиції. Запровадження повністю відкритого вільного ринку землі надасть Україні до 122 млрд. доларів США через приріст ВВП (83 млрд.), інвестицій (32 млрд.) та додаткових податків [6, с. 10].

Список використаних джерел:

1. Ясинський В. А. Землетворець. *Землевпорядний вісник*. 2011. № 6. С. 56.
2. Мартинюк М. С. Ринок землі: який шлях вибрати? *Землевпорядний вісник*. 2016. № 7. С. 2-3.
3. Лупенко Ю. О., Ходаківська О. В. Наукові засади запровадження ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення. *Економіка АПК*. 2016. № 12. С. 5-15.
4. Гадзало Я. М., Лузан Ю. Я. Земельна реформа: проблеми і перспективи розвитку аграрної економіки. *Економіка АПК*. 2017. № 1. С. 5-14.
5. Гайдай М. К. Як працює ринок землі за кордоном? *Землевпорядний вісник*. 2016. № 6. С. 39.
6. Михайлик А. Л. Прихильники і противники мораторію шукають аргументи ... *Землевпорядний вісник*. 2016. № 11. С. 3-10.

7. Солов'яненко Н. П. Нормативна грошова оцінка земель сільськогосподарського землекористування. *Землевпорядний вісник*. 2016. № 11. С. 27.
8. Балюк С. А. Ми повинні залишити нащадкам родючий ґрунт, а не пустелю. *Землевпорядний вісник*. № 2. 2017. С. 15.
9. Ahner D. Rural Development policy in an enlarged European Union. Proposals of the European Commission for the period 2007-2013. Halle, Germany. – November, 5, 2004. 15 p.
10. Bird R. Taxing agricultural land in developing countries. Cambridge: Harvard University Press, 1974. 361 p.
11. Ciaian P. Institutional Factors Affecting Agricultural Land Markets / P. Ciaian, d'Artis Kancs, J. Swinnen, K. Herck, L. Vranken. – Brussels: Centre for European Policy Studies 2012. 22 p.
12. Голян В. А., Третяк Т. А. Фінансування відтворення та інституціональні передумови. *Фінанси України*. 2016. № 12. С. 77-91.

ГЕНЗЕРА О.О.*, *магістрант II курсу навчання
кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Хмельницький національний університет*

АТ «ОЩАДБАНК» ФІНАНСОВО СТІЙКИЙ ТА НАДІЙНИЙ УКРАЇНСЬКИЙ БАНК

Кожна країна прагне мати розвинутий банківський сектор, який сприяє її економічному розвитку, забезпечує стабільну економічну ситуацію. Банки виконують широкий діапазон функцій, пов'язаних з розвитком національної грошової та фінансово-кредитної системи. Від розвиненості та ефективності функціонування банків та ринку банківських послуг значною мірою залежить стабільність грошово-фінансової системи держави і динаміка економічного зростання. Банкам належить пріоритетна роль у спрямуванні необхідних обсягів грошових капіталів у найприбутковіші галузі економіки, мобілізації тимчасово вільних коштів суб'єктів господарювання, що в результаті приводить до підвищення матеріального добробуту населення країни.

ПАТ «Державний ощадний банк України» – одна з найбільших фінансово-банківських установ в Україні, яка стабільно працює в умовах постійної конкуренції на ринку банківських послуг та прагне бути сучасним конкурентоспроможним банком.

Створення «Ощадбанку» має велику передісторію. Вона бере свій початок у другій половині XVIII століття, з виникнення на Галичині перших ощадних структур на території України. Але тільки після проголошення Україною

* Науковий керівник – Хрущ Н.А., д.е.н., професор, зав. кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Хмельницький національний університет.

незалежності Український республіканський банк Ощадного банку СРСР разом з підпорядкованою йому мережею установ та організацій був трансформований у державний спеціалізований комерційний Ощадний банк України. У 1999 році Постановою Кабінету Міністрів України «Ощадбанк» було перетворено на Відкрите акціонерне товариство «Державний ощадний банк України». В 2011 році фінансова установа стала Публічним акціонерним товариством «Ощадбанк». Зараз це один із найбільших фінансових інститутів української держави, що має найбільш розгалужену мережу установ.

Банк активно працює практично в усіх сегментах фінансового ринку нашої країни, на сучасному рівні обслуговує як фізичних осіб та підприємства малого бізнесу, так і великих корпоративних клієнтів. На сьогодні клієнтами Ощадбанку є такі потужні установи як Пенсійний фонд України, ДП «Енергоринок», НАК «Нафтогаз України», НАЕК «Енергоатом», УДППЗ «Укрпошта», ПАТ «Укртелеком».

24 вересня 2019 року рейтингове агентство Fitch Ratings підвищило рейтинг Ощадбанку (Long-Term Foreign and Local Currency Issuer Default Ratings – довгостроковий рейтинг дефолту емітента в іноземній і національній валюті) з «В-» (прогноз «стабільний») до «В» (прогноз «позитивний») [1]. Короткостроковий рейтинг в іноземній валюті підтверджено на рівні «В», національний довгостроковий рейтинг – на рівні «AA (ukr)» (прогноз «стабільний»). Оцінки рейтингів проілюстровано в табл. 1.

Таблиця 1

Оцінка рейтингів АТ «Ощадбанк» рейтинговим агентством Fitch Ratings

Fitch Ratings	
Довгостроковий рейтинг за національною шкалою	AA(ukr)
Довгостроковий рейтинг дефолту емітента в іноземній валюті	B*
Короткостроковий рейтинг дефолту емітента в іноземній валюті	B*
Довгостроковий рейтинг дефолту емітента в національній валюті	B*
Рейтинг фінансової стійкості	b-
Рейтинг підтримки	високий

При цьому рейтинг фінансової стійкості (Viability Rating) банку («b-») також поставлений на перегляд в бік підвищення, що відображає стратегічне положення банку як однієї з найбільших фінансових установ України.

Ощадбанк – достатньо капіталізований банк. Це єдиний серед українських банків, який має закріплену законом державну гарантію повернення 100 % вкладів фізосіб.

20 липня 2019 року рейтингове агентство Moody's підтвердило Ощадбанку рейтинг довгострокових депозитів в національній валюті (long-term local-currency deposit rating) на рівні «Caa1» та рейтинг довгострокових депозитів в іноземній валюті (long-term foreign-currency deposit rating) на рівні «Caa2». Довгострокові рейтинги банку несуть стабільний прогноз, який відображає

стабільний прогноз суверенного рейтингу та очікування Moody's щодо стабільної діяльності банку протягом наступних 12-18 місяців. Оцінки рейтингів проілюстровано в табл. 2.

Таблиця 2

Оцінка рейтингів АТ «Ощадбанк» рейтинговим агентством Moody's

Moody's Investors Service	
Рейтинг базової оцінки кредитоспроможності	caa1
Рейтинг довгострокових депозитів у національній валюті	Caal
Рейтинг довгострокових депозитів в іноземній валюті	Caа2
Комбінований показник ліквідності	Caal

Рейтинг базової оцінки кредитоспроможності (Baseline Credit Assessment) на рівні «caa1» відображає взаємозалежність між показниками кредитоспроможності банку та суверену, помірну доходність. Комбінований показник ліквідності на рівні «Caal» є наслідком достатньої ліквідності АТ «Ощадбанк» [2]. Рейтингове агентство також підтвердило високу рентабельність Ощадбанку і прогнозує її зростання.

Це говорить про те, що АТ «Ощадбанк», це банк який воліє стати втіленням впевненості, конкурентоспроможності та стабільного розвитку, національним надбанням держави та символом її поважності. На сьогоднішній день банк займає одну з провідних позицій на ринку банківських послуг країни. Його послугами користуються всі категорії населення та підприємницьких структур. Банк створює вигідні умови для обслуговування клієнтів, надає великий спектр банківських послуг.

Економічна нестабільність в країні сьогодні постійно створює стресове середовище, в якому змушені працювати банки та підтримувати свою фінансову стійкість. Щоб залишатись надійним для клієнтів та конкурентоспроможним банк повинен мати хороші фінансові показники та стабільне перевищення доходів над витратами, отримувати прибуток, бути цікавими для інвесторів. Усе це – показники фінансової стійкості банку.

Кожен банк розробляє свою стратегію управління пошуку засобів задоволення потреб, як клієнтів банку так і власних. За допомогою створення системи ефективного управління коштами, кредитами, відсотками, валютами, розрахунками й враховуючи особливості маркетингового середовища і існуючої кон'юнктури ринку, банк покращує свої показники, що у свою чергу зміцнює його фінансову стійкість в цілому.

Існує неоднозначність трактувань під час визначення поняття «фінансова стійкість». Але більшість вчених-економістів сутність поняття «фінансова стійкість» пов'язує з таким станом і структурою активів і пасивів, який забезпечує постійну його ліквідність та платоспроможність.

В таблиці 3. відображені показники банківської діяльності станом на 01.07.2019, за допомогою цих даних дають оцінку фінансовій стійкості банку. З таблиці видно, що Ощадбанк міцно посідає другу позицію за показниками банківської діяльності. Це говорить про його стійкий фінансовий стан.

Таблиця 3

**Рейтинг НБУ, активи та зобов'язання банків з державною часткою
на 01.07.2019 р.**

№	Банк	Активи	Власний капітал	Зобов'язання
1	АТ КБ «Приватбанк»	522 421 687	37 904 900	242 844 754
2	АТ «Ощадбанк»	288 339 944	18 204 337	199 985 462
3	АТ «Укрексімбанк»	221 300 350	8 078 167	143 582 415
4	АБ «Укргазбанк»	94 035 605	6 031 545	77 958 560
5	ПАТ «Розрахунковий центр»	356 136	257 644	98 447

Джерело: складено автором на основі [3].

Але робити оцінку фінансової стійкості спираючись лише на джерела внутрішньої інформації є не досить коректним. Адже в умовах посилення конкуренції на фінансовому та грошово-кредитному ринках банки змушені застосовувати нові фінансові інструменти для забезпечення стійкості й більш гнучкого реагування на можливі ризики.

Отже, для покращення фінансової стійкості банки повинні звертати свою увагу і на зовнішні джерела. Для яскравого прикладу залежності оцінки фінансової стійкості банку не лише від внутрішніх, а ще і зовнішніх джерел інформації розглянемо табл. 4.

Таблиця 4

**Рейтинг фінансової стійкості банків з точки зору стресостійкості
та лояльності клієнтів за 2 квартал 2019 р. [4]**

№ з/п	Банк	Загальний рейтинг	Стресостійкість	Лояльність вкладників	Оцінка аналітиків	№ за рейтингом за депозитами фізосіб
1	Райфайзен Банк Аваль	4.78	4.6	5.0	4.89	17
2	УкрСиббанк	4.57	4.2	4.9	4.78	8
3	ОТП Банк	4.47	4.3	4.6	4.67	9
4	Креди Агриколь Банк	4.29	4.0	4.4	4.67	12
5	Кредобанк	4.05	3.7	4.3	4.33	14
6	ПУМБ	3.91	3.4	4.8	3.56	7
7	ПроКредит Банк	3.9	3.9	3.7	4.22	15
8	Укргазбанк	3.9	3.3	4.3	4.56	6
9	Ощадбанк	3.9	2.9	4.7	4.78	2
10	Приватбанк	3.76	3.5	3.7	4.44	1
11	Укрексімбанк	3.67	3.3	4.1	3.67	4
12	Альфа-Банк	3.66	2.5	4.7	4.44	3

Аналізуючи дані таблиці бачимо, що серед 12 найбільш фінансово стійких банків України Ощадбанк посідає аж 9 місце, Але і інші, великі за розміром активів банки (Приватбанк, Укрексімбанк, Альфа-Банк), які суттєво впливають на розвиток банківського сектору України, займають позиції внизу списку. Це тому, що даний рейтинг надає комплексну оцінку успішності розвитку банків, враховуючи найбільш важливі показники ефективності та нарощування ділової активності. Втім загальний рейтинг може бути низьким, через зниження одного з показників. Проте, з точки зору експертів Ощадбанк займає доволі високу позицію, що є важливо.

Отже, аналіз фінансової стійкості банку є одним з основних методів, за допомогою якого здійснюється оцінка його діяльності. Провівши рейтингову оцінку ПАТ «Державний ощадний банк України», можна зробити висновок, що банк є фінансово стійким та надійним банком. Але в майбутньому банку необхідно звернути увагу на показники стресостійкості та розробити заходи по їх покращенню.

Список використаних джерел:

1. Міжнародне рейтингове агентство Fitch Ratings підтвердило рейтинг Ощадбанку. URL: <https://www.oschadbank.ua/ua/press-service/news/fitch-ratings-pidvischilo-reyting-oschadbanku-do-v-z-pozitivnim-prognozom>
2. Міжнародне рейтингове агентство Moody's підтвердило рейтинги Ощадбанку. URL: <https://www.oschadbank.ua/ua/press-service/news/mizhnarodne-reytingove-agentstvo-moodys-pidтверdilo-reytingi-oschadbanku>
3. Офіційний сайт Національного Банку України. Показники банківської системи. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=74208
4. Рейтинг устойчивости банков по итогам 2 квартала 2019 / Минфин. URL: <https://minfin.com.ua/banks/rating/>

ГЛУХОВА В.І., к.е.н., доцент,
зав. кафедри обліку і фінансів,

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВИХ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

В сучасних умовах проведення фінансової політики децентралізації особливої актуальності набувають питання щодо формування податкової бази бюджетів місцевого самоврядування як основної складової їх власних фінансових ресурсів.

Реформа фінансової децентралізації, яка розпочалася в 2014 році, сприяла нарощенню податкових доходів місцевих бюджетів: з 91191,0 млн. грн. у 2013 р. до 201005,1 млн. грн. у 2017 р. [1]. Однак аналіз звітних даних

свідчить, що темп їх зростання (2,2) менший, ніж темп зростання податкових доходів Державного бюджету України за аналогічний період (2,37). Власна доходна база місцевих бюджетів, у тому числі й податкова, як декларувалося, не зросла в достатній мірі для забезпечення виконуваних функцій.

Надмірна концентрація фінансових ресурсів у держбюджеті зменшує можливість місцевих бюджетів приймати рішення у важливих для регіонів питаннях. Власна доходна база місцевих бюджетів, як декларувалося, не зросла реально.

Результати формування податкових доходів місцевих бюджетів можна оцінити за допомогою таких основних показників податкової децентралізації:

1) частка податкових надходжень у доходах місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів), %;

2) частка податкових надходжень у доходах місцевих бюджетів (з урахуванням міжбюджетних трансфертів), %;

3) частка податкових надходжень місцевих бюджетів у загальнодержавних податкових надходженнях (податкових надходженнях зведеного бюджету), %.

На нашу думку, показники податкової децентралізації можна доповнити наступними:

– частка місцевих податків і зборів в доходах місцевих бюджетів (з урахуванням міжбюджетних трансфертів і без урахуванням міжбюджетних трансфертів), %, яка характеризує рівень охоплення місцевим оподаткуванням загальної доходної бази місцевих бюджетів і власної фінансової бази;

– частка місцевих податків і зборів в податкових доходах місцевих бюджетів, %, яка характеризує ступінь незалежності (податкової автономії) у формуванні податкових доходів від загальнодержавних і пропорцій розподілу їх між рівнями бюджетів.

Проведений на підставі звітних даних [1] аналіз основних показників податкової децентралізації засвідчив:

– частка податкових доходів місцевих бюджетів у всіх доходах місцевих бюджетів України (з міжбюджетними трансфертами) в цілому за 2013-2017 рр. зросла з 86,4% до 87,1%, однак незважаючи на номінальне зростання податкових доходів, частка податків у доходах місцевих бюджетів без міжбюджетних трансфертів скоротилася з 45,3% до 40%;

– частка податкових надходжень місцевих бюджетів у загальнодержавних податкових надходженнях (податкових надходженнях зведеного бюджету) скоротилася з 25,8% до 24,3% за відповідний аналізований період;

– якщо питома вага місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів за період з 2013 р. до 2015 р. стрімко зросла з 6,9% до 22,4%, а у податкових доходах місцевих бюджетів з 8,0% до 27,5% у зв'язку із законодавчими змінами (віднесення до складу місцевих плати за землю і єдиного податку) і є позитивним моментом у сфері місцевого оподаткування, то у 2016-2017 роках частка місцевих податків і зборів зменшилася, як у всіх доходах (з 25% до 22,9%), так і податкових (з 29,1% до 26,7%), що звужує власний фінансовий ресурс місцевих органів влади й самоврядування.

У процесі формування і виконання дохідної частини місцевих бюджетів та її основи – податкової складової - виявляється низка проблем.

Номинальне зростання основного бюджетоутворюючого податку місцевих рад (у 2017 р. 55% в структурі податкових доходів) – податку з доходів фізичних осіб (ПДФО) – зумовлене в значній мірі не покращенням економічної ситуації в країні, зростанням реальної заробітної плати населення, легалізацією тінювих заробітних плат, а в першу чергу: змінами в податковому законодавстві (введення нових об'єктів оподаткування, розширення існуючої бази оподаткування), які зумовили зростання податкового навантаження на трудові доходи; а також різкою девальвацією гривні та пов'язаних з нею інфляційних процесів.

Законодавче зниження частки ПДФО, яка залишається в місцевому бюджеті базового рівня, перерозподіл даного податку, який традиційно хоч і є загальнодержавним, але наповнював місцеві бюджети, частково до державного бюджету (25%), показує зниження долі ПДФО, яка надходить до місцевих бюджетів.

Також негативно впливає на надходження ПДФО заборгованість по заробітній платі.

Сьогодні становлення місцевого самоврядування в Україні перебуває під загрозою браку власних фінансових ресурсів, викликаного обмеженням складом доходів місцевих бюджетів.

Недоліками системи майнового оподаткування в Україні є недосконалий механізм розрахунку податку, який не враховує справедливую вартість майна і його територіальне розташування; можливості застосування пільг з податку на майно; високий рівень корупції у площині земельних відносин, що є перешкодою для використання податку на майно в якості ефективного інструменту податкової політики місцевих бюджетів в умовах фіскальної децентралізації.

Ще однією проблемою є втрата доходів бюджету через надання податкових пільг. Існують такі види пільг: податкова соціальна пільга; звільнення від оподаткування певних елементів від об'єктів оподаткування; звільнення від сплати окремих податків окремих осіб або категорій платників податків; зниження податкових ставок; відтермінування стягнення податків. Негативні ознаки пільг виявляються в їхній неефективності та необ'єктивності, що ускладнює податкове законодавство та провокування на ухилення від сплати податків, порушення принципу рівності всіх платників податків.

На жаль, в даний час не знайшли достатнього науково-теоретичного та методичного вирішення проблеми визначення оптимального механізму формування власної дохідної бази місцевих бюджетів, який базується на підвалинах податкової (фіскальної) автономії, якісного прогнозування доходів місцевих бюджетів, підвищення зацікавленості місцевих органів влади у нарошуванні власної дохідної бази.

Вирішення питання зміцнення фінансової основи територіальних громад можливе шляхом внесення змін до чинного податкового законодавства, що визначає механізм справляння податкових надходжень до бюджетів різних

рівнів, розширення можливостей місцевого оподаткування, виваженого підходу до надання податкових пільг, їх обліку, звітності [2] запровадження податкових стимулів до інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств регіону [3], підвищення ефективності та дієвості податкового контролю, покращенню податкового менеджменту в цілому на рівні місцевих бюджетів.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <http://www.treasury.gov.ua/> (дата звернення: 20.03.2019).
2. Глухова В. І., Рилова О. Я. Застосування пільг при оподаткуванні в Україні. *Вісник КДПУ ім. М. Остроградського*. Вип 1(54). Кременчук: КДПУ. 2009. С. 117-119.
3. Касич А. О. Вплив бюджетно-податкової політики на інноваційно-інвестиційну активність підприємств. *Актуальні проблеми економіки*. 2006. № 11 (65). С. 144–151.

ГЛУХОВА В.І., к.е.н., доцент,
зав. кафедри обліку і фінансів,,

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

ІВАШИНА А.О., магістр,

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

СУЧАСНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Дефініція «прибуток» та методи його управління є важливою економічною категорією та показником, що відображають позитивний фінансовий результат діяльності суб'єкта господарювання не залежно від форм його власності.

Враховуючи мінливість зовнішнього середовища відбуваються зміни, що впливають на роль прибутку в діяльності підприємства та підходи до управління ним. З метою підвищення рівня ефективності управління вітчизняним підприємством в умовах жорстокої конкуренції виникає потреба в новому підході до розробки методів управління прибутком, що мають адаптивний характер та відповідають сучасним економічним умовам діяльності підприємств.

Дослідження щодо розкриття сутності прибутку та розв'язання проблем формування та розподілу прибутку, методів його управління на вітчизняних підприємствах присвячено праці учених, а саме: Н. Пігул, А. Поддєрьогін, Є. Ткаченко, В. Глухова, В. Опарін, В. Ковальова, Т. Тищенко та ін. [1, 2, 3, 4].

В роботі [3] Є. Ткаченка, прибуток підприємства – це один із ключових показників діяльності підприємства, який визначає частину коштів, що надійшла на підприємство в результаті реалізації продукції за вирахуванням

податкових платежів та інших витрат, що виникли під час виробництва та реалізації продукції.

В роботі [2] А. Поддєрьогіна розкритий прибуток у трьох аспектах:

- прибуток як вираження результату фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання та винагорода за підприємницький ризик;
- прибуток як вираження ефективності управління операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю суб'єкта господарювання;
- прибуток як джерело самофінансування підприємства.

Тищенко Т. в своїй роботі [4] розглядала прибуток як постійно відтворюване джерело формування фінансових ресурсів підприємства, і чим вище рівень прибутку підприємства, тим менш його потреба у залученні фінансових коштів із зовнішніх джерел і вище рівень самофінансування його розвитку. Прибуток являє собою різницю між сукупними доходами і сукупними витратами торгового підприємства, або між ціною реалізації та собівартості продукції, товарів, послуг.

Отже, слід відзначити, що єдиної точки зору та підходу до визначення категорії «прибуток» не існує. Однак, вченими різних наукових шкіл доведено його значну роль в розвитку підприємства та всієї держави. Тому важливим завданням для кожного вітчизняного підприємства є ефективне управління прибутком підприємств з застосуванням методів та інструментів що відповідають вимогам сучасності.

Вибір методів та інструментів управління прибутком підприємства залежить від мети підприємства, форм його власності; факторів впливу з урахуванням галузевих особливостей підприємства; масштабів підприємства; рівня забезпеченості підприємства матеріальними і трудовими ресурсами; рівня підготовки кадрів; кон'юнктури ринку; політики держави.

Узагальнивши різні підходи наукових шкіл щодо класифікації методів управління прибутком підприємства, виділимо наступні:

Економічні методи управління прибутком підприємства що включають систему заходів, які здійснюють опосередкований вплив на виробництво підприємства, за допомогою залучення економічних стимулів і важелів. До інструментів управління прибутком зазначеного методу слід віднести: планування, економічний аналіз, економічне стимулювання, ціноутворення, податкова політика держави [1, 5].

Організаційно-розпорядчі методи управління прибутком підприємства базуються на правах та відповідальності керівного складу підприємства та всіх підлеглих на різних рівнях господарювання. До інструментів управління прибутком зазначеного методу слід віднести: розпорядчі, організаційно-стабілізуючі, дисциплінарні [1, 2].

Соціально-психологічні методи управління прибутком підприємства будуються на формуванні та розвитку корпоративної духу і етики в колективі. До інструментів управління прибутком зазначеного методу слід віднести: морально-етичні, моральні цінності, взаємовідносини в колективі [3, 4].

Керівництво підприємства має право самостійно обирати методи та його інструменти, однак, найвищого ефекту в управлінні прибутком можна досягти

при комплексному застосуванні методів, які в взаємодії можуть доповнювати один одного та підсилювати свою дію.

Отже, в сучасних умовах господарювання методи та інструменти управління прибутком підприємства повинні відповідати вимогам і мати:

- інтегровані властивості;
- комплексний та динамічний характер управління;
- багатоваріантність інструментів;
- наявний математичний апарат прогнозування;
- адаптивність до впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ;
- орієнтовність на тактичні та стратегічні цілі розвитку підприємства.

Подальші наукові дослідження в даному напрямку будуть спрямовані на побудову механізму управління прибутком вітчизняних підприємств та розробку математичного апарату.

Список використаних джерел:

1. Глухова В. І. Застосування пільг при оподаткуванні в Україні *Вісник КДПУ ім. Михайла Остроградського*. 2009. Випуск 1. С.117-119.
2. Поддєрьогін А. М., Бабіч В. В. Удосконалення обліку формування, розподілу й використання прибутку. *Фінанси України*. 2012. № 2. С. 103-110.
3. Ткаченко Є. Ю. Управління формуванням прибутку в процесі господарської діяльності підприємств машинобудування: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами». Запоріжжя, 2006. 20 с.
4. Тищенко Т. Ю. Особливості управління прибутком підприємства в сучасних умовах. URL: http://www.nauka.com/29_DWS_2012/Economics/10_120784.doc
5. Чорноволюк А. М., Петченко М. В. Вплив фінансової політики держави на фінансову діяльність і фінансовий стан суб'єктів господарювання. *Збірник тез VI Всеукраїнської науково-практичної конференції «Фінансове забезпечення діяльності суб'єктів господарювання»*, 05-06 березня 2018. Кременчук, 2018. С. 81–83.

ГЛУХОВА В.І., к.е.н., доцент,
зав. кафедри обліку і фінансів,,

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

ПЕРЕПЬЛОТЧИКОВА Н.І., магістр,

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

УПРАВЛІННЯ ДЕБИТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах жорсткої конкуренції та наявних деструктивних процесів в економічній та політичній сферах змушують вітчизняні підприємства виготовляти і реалізовувати продукцію, надавати послуги з застосуванням відстрочки платежів.

Відповідно несвоєчасне надходження грошових коштів за реалізовані товари, надані послуги спричиняє виникнення дебіторської заборгованості на підприємстві і в подальшому зниження його платоспроможності, неможливості виконувати свої зобов'язання та виникнення кредиторської заборгованості що негативно відображається на показниках фінансового стану підприємства. Фінансовими ресурсами, що недоотримані за реалізовані товари, надані послуги, підприємство не може розпоряджатися оскільки вони перебувають не у його володінні та втрачають свою цінність за певний проміжок часу.

Дослідження виникнення дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємствах дало можливість встановити позитивні та негативні їх наслідки на діяльність підприємства вцілому.

В роботі [6] автори виділили негативні наслідки наявності дебіторської заборгованості на підприємстві: відсутність вільних коштів в обігу для збереження необхідного рівня платоспроможності, формування простроченої кредиторської заборгованості на підприємстві, потреба в залученні короткострокових банківських кредитів, зниження фінансової стійкості підприємства, тощо.

В роботі [4] авторами виділені позитивні та негативні наслідки наявності кредиторської заборгованості на діяльність підприємства, а саме:

– негативні (зниження рівня платоспроможності підприємств, ризик погіршення фінансової стійкості, послаблення рівня іміджу підприємства, підвищення розміру зобов'язань, інші);

– позитивні (наявність вільних тимчасових коштів, додаткове фінансування оборотних коштів, зниження рівня витрат на залучений капітал, збільшення додаткового прибутку, мінімізація втрат від інфляційного впливу, розширення ринків збуту продукції та надання послуг, розширення асортиментної лінії продукції, підвищення рівня економічного потенціалу, інші) [4].

Тому з огляду на вищевикладене наявність дебіторської заборгованості, тенденція її зростання на підприємстві має негативний вплив на фінансовий стан підприємства і потребує посиленої уваги щодо пошуку методик та інструментів управління нею.

Саме застосування економіко-математичного моделювання як методу управління дебіторською заборгованістю підприємства передбачає знаходження кількісних оцінок, встановлення прямих і обернених зв'язків між фінансовими показниками та факторами що здійснюють вплив. Побудована економіко-математична модель з урахуванням галузевих особливостей підприємства представляє собою максимально наближену до діяльності підприємства математичну інтерпретацію його господарських процесів, розрахункових операцій та надає можливість своєчасно прийняти ефективне управлінське рішення.

Проведене дослідження наукових робіт різних авторів дало можливість виділити основні підходи щодо підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю.

В роботі [1] автором запропоновано увагу звернути на контроль за виникненням і погашенням дебіторської заборгованості по податках, особливо по ПДВ, оскільки така заборгованість веде до іммобілізації оборотних коштів, знижує ліквідність.

Автори [3] в своїй науковій праці для управління дебіторською заборгованістю запропонували використовувати такі методи прогнозування: метод відсотка від обороту (виручки від реалізації); метод коефіцієнта еластичності; метод оборотності. Основну увагу приділили коефіцієнту еластичності та застосуванню кореляційно-регресійного аналізу (регресійної моделі) для дослідження взаємозв'язку дебіторської заборгованості із поточними зобов'язаннями підприємства для обґрунтування системи управління та отримання прогнозованого розміру дебіторської заборгованості підприємства в майбутніх періодах господарювання.

В роботі [5] авторами запропоновано для проведення моделювання дебіторської заборгованості використовувати систему штучного інтелекту, зокрема систему нечіткого висновку (fuzzy-алгоритми) як засобу підвищення платоспроможності підприємства та отримання позитивного фінансового результату.

В дослідженнях авторів [2] для вирішення практичних завдань управління дебіторською заборгованістю підприємства запропонована імітаційна модель. В моделі використані наступні змінні: нарощена сума дебіторської заборгованості, первісна величина дебіторської заборгованості, ставка рефінансування НБУ(на випадок, якщо в договорі не передбачені штрафи), термін тривалості затримки платежу до числа днів у році, коефіцієнт покриття заборгованості, величина дебіторської заборгованості після здійснення заходів щодо її стягнення. Наведена модель управління дебіторською заборгованістю охоплює всі етапи процесу управління.

Отже, враховуючи вище наведену інформацію можемо зробити висновок, що керівництво підприємства самостійно обирає методи та інструменти щодо управління дебіторською заборгованістю на підприємстві. Основою обґрунтування вибору підходів, методів, моделей повинно бути їх адаптивність, а усі заходи спрямовані на оптимізацію розмірів дебіторської заборгованості у сукупності з заходами спрямованими на управління кредиторською заборгованістю.

Список використаних джерел:

1. Глухова В. І., Нікітіна М. А. Відшкодування ПДВ в процесі його адміністрування в Україні *Облік і фінанси АПК*. 2011. № 3. С. 122-125.
2. Бондаренко П. В., Бондаренко В. Г. Підвищення ефективності управління дебіторської заборгованості підприємств шляхом створення імітаційної моделі управління. 2015. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua>
3. Вареник В. М., Золотаренко Ю. В. Прогнозування дебіторської заборгованості підприємства: теоретичні та практичні аспекти. *Інфраструктура ринку*. 2018. № 18. С. 83-86.
4. Мусянко Є., Петченко М. В. Методи управління кредиторською заборгованістю. *Актуальні проблеми та перспективи розвитку національного господарства в умовах глобальної нестабільності*: зб. матеріалів Міжнародного форуму, 28-29 листопада 2018 р. Кременчук, 2018. С. 152-154.

5. Саленко О. Ф., Семко Т. В., Малько М. В. Оптимізація грошових потоків на основі використання математичної моделі з елементами нечіткої логіки: колективна наукова монографія. *Сучасні проблеми розвитку національної економіки і шляхи їх розв'язання*. К.: Національна академія управління, 2008. С. 405-410.
6. Хохлов М. П., Корнієнко О. С. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. № 10. С. 402-407.

ГОРБУНОВА О.А., старший викладач
кафедри фінансів та банківської справи,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ЧЕЛОМБИТЬКО К.О., магістр
спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ПРАКТИКА ТА ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ

Зважаючи на низький рівень пенсійних виплат для більшості громадян України, в сучасних умовах виникає необхідність формування ефективної системи недержавного пенсійного забезпечення, що базується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень. Особливість державної політики у сфері розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні полягає в тому, що цей напрям державної політики формується в контексті реформування пенсійної системи, а також у контексті розвитку небанківського фінансового сектору.

Теоретичні та практичні аспекти реформування пенсійного забезпечення, зокрема в частині розвитку недержавного пенсійного забезпечення, відображені у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких: В.І. Грушко, О.П. Кириленко, О.П. Коваль, Е.М. Лібанова, А.В. Михайлов, Б.О. Надгочій, О.Й. Ткач, В.С. Толуб'як, С.І. Юрій, Н. Барр, Ф. Девіс, Г. МакТаггарт, Дж. Стігліц, Р. Хольцман та інші.

Ринок недержавних пенсійних фондів (далі – НПФ) в Україні розвивається доволі динамічно, а їх надмірна кількість залишається найвищою в Європі. Згідно з даними Державного реєстру фінансових установ недержавні пенсійні фонди зареєстровано у 8 регіонах України (рис. 1). Найбільша кількість недержавних пенсійних фондів зосереджена у м. Києві – 46, або 71,9% від загальної кількості зареєстрованих недержавних пенсійних фондів.

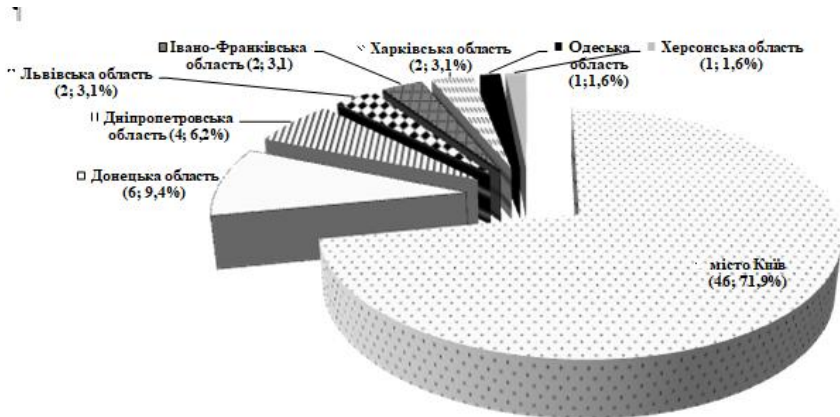


Рис. 1. Територіальний розподіл недержавних пенсійних фондів в Україні станом на 31.12.2017 р., шт.

Відповідно до вітчизняного законодавства, система недержавного пенсійного забезпечення становить третій рівень пенсійної системи країни і здійснюється недержавними пенсійними фондами, страховими компаніями зі страхування життя та банківськими установами, що мають право на відкриття пенсійних депозитних рахунків для здійснення індивідуальних пенсійних накопичень (табл. 1). Кожен із фінансових інститутів має переваги й недоліки та займає певну частку на ринку послуг недержавного пенсійного забезпечення.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика учасників недержавного пенсійного забезпечення

Учасники НПЗ	Недержавні пенсійні фонди	Страхові компанії зі страхування життя	Банки, що пропонують пенсійні програми
Функції	Укладення пенсійних контрактів між адміністраторами пенсійних фондів та вкладниками	Укладення договорів страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника страхової пенсійної програми	Укладання договорів про відкриття пенсійних депозитних рахунків для накопичення пенсійних заощаджень у межах суми, визначеної для відшкодування коштів Фондом гарантування вкладень фізичних осіб

Джерело: складено автором на основі [1, 2].

Важливим показником, який характеризує стан розвитку ринку НПФ, є кількість вкладників фондів. Додаткова пенсія стає потенціалом підвищення рівня життя і в майбутньому значно підвищить рівень соціальної захищеності громадян. На сьогодні переважну більшість вкладників НПФ становлять фізичні особи (рис. 2).

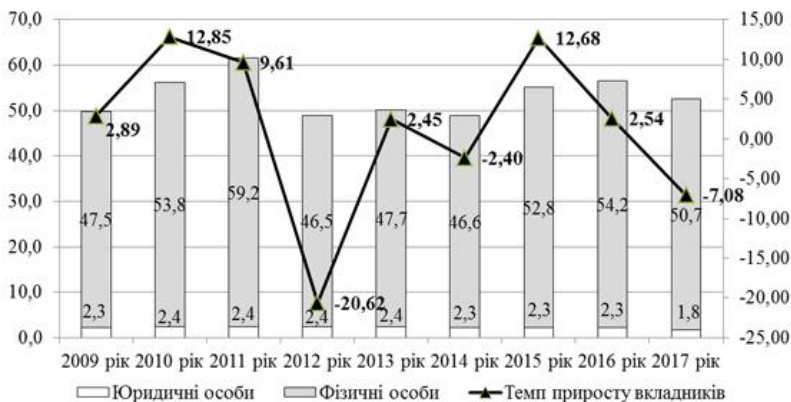


Рис. 2. Динаміка кількості темпів приросту вкладників НПФ за 2008-2017 рр.

Станом на 31.12.2017 року кількість вкладників – фізичних осіб становила 50,7 тис. осіб, або 96,6% від загальної кількості вкладників, тоді як кількість вкладників – юридичних осіб – 1,8 тис. осіб, або 3,4%.

Основні показники діяльності НПФ визначають стабільну роботу нових для суспільства фінансових інститутів, що забезпечує поступове збільшення уваги до них з боку роботодавців та населення. Проте розвиток НПФ на даному етапі розвитку економіки є недостатньо високим. Це пов'язано насамперед з недовірою населення, відсутністю пенсійної культури громадян та відсутністю мотивації в участі. На сьогодні працівнику вигідніше отримати підвищення до заробітної плати, аніж через 25-40 років – підвищену пенсію. З огляду на це, необхідно активно зацікавлювати громадян в індивідуальній участі в НПФ. Крім того, необхідно забезпечити надійність отримання учасниками недержавних пенсійних фондів додаткових виплат при досягненні ними пенсійного віку. Це сприятиме формуванню у населення відповідальності за забезпечення власних грошових надходжень після завершення трудової діяльності.

Отже, основна метою недержавного пенсійного забезпечення є надання працівникам можливості здійснювати додаткові пенсійні заощадження та одержувати більші пенсійні виплати за рахунок пенсійних накопичень від інвестиційного доходу від їх розміщення. Недержавна пенсія має стати додатковим соціальним захистом майбутніх пенсіонерів. Це дозволить збільшити співвідношення пенсійних виплат до заробітної плати працівника майже до 60%. Недержавне пенсійне забезпечення надає можливість

роботодавцям заохочувати своїх працівників за допомогою запровадження пенсійних програм і відрахування частини доходу на пенсійні рахунки працівників.

Список використаних джерел:

1. Фінанси пенсійного забезпечення: монографія / І. Я. Чугунов, О. В. Насібова. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 247 с.
2. Пенсійне забезпечення: міжнародний досвід. URL: http://pension.kiev.ua/files/pensprovision_international_experience_feb2011_ua.pdf

ГРЕЧЕНКО Р.І.*, *магістр*
кафедри обліку та оподаткування,
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Проблема фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств пов'язана із раціональним використанням власних і залучених фінансових ресурсів, формуванням інструментів та побудовою методичних підходів до нарощування фінансового потенціалу. Система фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств повинна функціонувати постійно і бути спрямованою на зміцнення фінансового потенціалу, забезпечувати стабільний розвиток аграрного сектору економіки. З огляду на це необхідно розробити комплекс заходів, які створять дієвий інструмент стабільного фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств та їх економічного зростання в цілому.

Загальні проблеми формування фінансового потенціалу виробничих структур достатньо інформативно опрацювали відомі вітчизняні науковці, як Г.В. Корнійчук, Р.О. Толпежніков, Г. В. Кучер та ін.

Фінансовий потенціал є важливим складником загального потенціалу підприємства, адже, саме цей його складник відображає стан та обсяг як власних (наявних), так і позичених (залучених) фінансових ресурсів, які необхідні для його нормального безперервного функціонування, а також для формування конкурентних стратегій розвитку своєї діяльності в майбутньому [1, с. 44].

На процес формування й ефективного використання фінансового потенціалу підприємства впливають зміни, що відбуваються в економічному середовищі,

* Науковий керівник – Трусова Н.В., д.е.н., професор, професор кафедри фінансів та банківської справи, Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного.

тому виникає необхідність під час прийняття управлінських рішень враховувати вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на цей процес, особливо це стосується важливої для економіки країни галузі – сільського господарства.

Агросектор займає майже 17 % ВВП України і приносить майже 38 % валютної виручки (за даними уряду, станом на 2018 рік), що свідчить про вагоме місце сільського господарства в економіці України.

Ресурсний потенціал сільського господарства України, в основі якого знаходяться високопродуктивні землі сільськогосподарського призначення та сприятливі агрокліматичні умови, вказує на невикористані можливості для подальшого розвитку аграрного сектору через збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, внеску галузі в підвищення рівня продовольчої та енергетичної безпеки, зростання експортного потенціалу держави [6, с. 114].

Втрата агросферою значної частини матеріального ресурсного потенціалу (основних та оборотних фондів) – наслідок досі неподоланої трансформаційної кризи, а нестійка динаміка відбудови інвестиційної активності актуалізує питання об'єктивної оцінки перспектив розвитку аграрної галузі.

В умовах швидко мінливого ринкового середовища в Україні перед підприємствами аграрного сектору постають проблеми формування та ефективного використання наявних ресурсів, пошуку резервів підвищення прибутковості діяльності, пов'язані зі специфічними галузевими особливостями (залежність сільськогосподарського виробництва від природних умов, сезонність виробництва, визначення реального фінансового результату в кінці фінансового року), що вимагає ефективного механізму управління фінансовим потенціалом, опираючись на стратегію розвитку аграрних підприємств на перспективу.

Фінансова політика аграрного підприємства має бути спрямована на досягнення довгострокових і короткострокових завдань із поєднанням стратегічних і тактичних цілей підприємницької діяльності та створення раціональної системи управління фінансовим потенціалом.

Найбільш негативно впливають на формування фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств фактори зовнішнього середовища, такі як макроекономічні чинники (інфляційні процеси, девальвація гривні тощо), несприятливий інвестиційний клімат галузі сільського господарства для іноземних інвестицій.

Станом на 01.07.2018 року прямі інвестиції в агросектор склали близько 1,7 % від загальної кількості іноземних інвестицій в економіку України. Незначна питома вага прямих іноземних інвестицій в аграрний підтверджує зменшення фінансового потенціалу розвитку галузі.

Фінансовий ринок залишається найслабшою сферою фінансових відносин у фінансовій системі України, що негативно позначається на формуванні фінансового потенціалу аграрних підприємств.

Основними причинами низької активності залучення кредитних ресурсів у сільськогосподарське виробництво з позиції позичальника залишаються нестабільний фінансовий стан сільськогосподарських підприємств; відсутність

ліквідної застави в позичальників, а з позиції кредитора – високі відсоткові ставки, наявність обмеженої кількості кредитних програм для малого і середнього бізнесу, неврахування специфіки галузі, низький рівень капіталізації, втрата ліквідності банківської системи; операційні ризики банків під час співпраці з підприємствами аграрної сфери.

Практичним розв'язанням проблем кредитного забезпечення підприємницької діяльності підприємств аграрної сфери економіки на перспективу потребує нових підходів щодо вдосконалення механізмів банківського кредитування та через розширення діяльності небанківських фінансово-кредитних установ, сприятиме посиленню конкуренції між кредитними установами та розширить доступ до кредитних ресурсів усіх без винятку підприємницьких структур, які потребують фінансової підтримки.

Сучасна бюджетна фінансова підтримка аграрного сектору характеризується наявністю низки проблем, що стосуються, зокрема, непрозорості механізмів розподілу та недоступності одержання бюджетних коштів для значної частини сільськогосподарських підприємств, фермерських господарств, майже усіх дрібнотоварних господарств населення; неефективного використання вкладених бюджетних коштів; недосконалості механізмів отримання і розподілу бюджетних коштів і порушення бюджетної дисципліни під час їх використання, що приводить до недовикористання виділених бюджетних коштів. Обсяги державної фінансової підтримки ще не досягли того мінімального рівня, який необхідний для здійснення розвитку цієї галузі.

В умовах економічної нестабільності, інфляційних процесів, зміни напрямів фінансової політики щодо сільськогосподарського виробництва її надання має носити стабільний та прогнозований характер для аграріїв з метою сприяння ефективному управлінню фінансовим потенціалом.

Одним із напрямків посилення фінансового потенціалу аграрних підприємств слід виокремлювати фінансову безпеку, забезпечення якої досягається шляхом контролінгу діяльності, планування грошових потоків, збільшення прибутковості діяльності; фінансову незалежність у контексті стимулювання фінансової грамотності підприємств, співпраці із надійними партнерами та фінансової стабільності, страхуванню фінансових ризиків і управлінню кредиторською та дебіторською заборгованостями.

Отже, сталий розвиток аграрного сектору економіки України значною мірою залежить від ефективності управління фінансовим потенціалом окремого аграрного підприємства та заходів аграрної політики із забезпечення її рівня. Тому в основі державної фінансової політики України на перспективу мають бути заходи створення сприятливого зовнішнього середовища як основи ефективного механізму управління фінансовим потенціалом та забезпечення конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості, економічного розвитку підприємств аграрного сектору і зростання ролі держави в цьому процесі. Своєчасна та комплексна реалізація заходів сприятиме посиленню фінансового потенціалу, покращенню інвестиційної привабливості підприємств галузі і створюватиме умови для ефективного розвитку сільськогосподарських підприємств.

Список використаних джерел:

1. Корнійчук Г. В. Характеристика фінансового потенціалу підприємства як економічної категорії. *Економіка АПК*. 2016. № 11. С. 44–48.
2. Толпежніков Р. О. Сутність та методика оцінювання фінансового потенціалу підприємства. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2013. Вип 2. Том 1. С. 277–282.
3. Концептуальні засади формування і оцінки фінансового потенціалу регіону / М. Ф. Козоріз, О. М. Людкевич та ін. / НАН України Інститут регіональних досліджень. Львів, 2011. 99 с.
4. Стецюк П. А. Теорія і практика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарський підприємств: монографія. К.: ННЦ “Інститут аграрної економіки”, 2008. 386 с.
5. Белінська О. В. Сутність фінансового потенціалу підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2012. № 4. Т. 3. С. 267–271.
6. Левченко Н. М. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та підходи до діагностики. *Інвестиції: практика та досвід*. 2012. № 2. С. 114–117.

ГРИЦУК О.В., студентка,
спеціальність «Облік та оподаткування»,
ВНЗ Університет «КРОК»

БЮДЖЕТНЕ ВІДШКОДУВАННЯ ПДВ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

Система оподаткування в Україні є важливим державним важелем впливу на розвиток економіки держави в цілому і регіонів та функціонування суб'єктів підприємницької діяльності. Зокрема, велике значення у ній відіграє такий елемент як відшкодування податку на додану вартість (ПДВ).

В нашій державі, як і в багатьох інших країнах світу, ПДВ є одним із основних джерел формування доходної частини бюджету. Крім фіскальної, ПДВ виконує важливу для економіки країни функцію щодо стимулювання вітчизняних експортерів. За цих умов будь-які ускладнення з адмініструванням цього податку безпосередньо відбиваються на економічній ситуації в країні.

У світовій практиці ПДВ вважається одним з найбільш ефективних податків, що стимулює національного виробника. На сьогодні його застосовують більше, ніж у 130 країнах світу, а наявність ПДВ у податковій системі країни є однією з вимог членства країни в ЄС.

Останнім часом в Україні дуже гостро стоїть проблема відшкодування ПДВ. Чому ж виникають постійні проблеми з ПДВ, адміністрування якого не викликає складнощів у розвинених європейських країнах?

Наразі проблеми з ПДВ можна звести до наступного:

– вимивання обігових коштів підприємств;

- непрозоре адміністрування блокування податкових накладних;
- нерівні умови оподаткування добросовісних платників у порівнянні з платниками, які використовують податкові схеми для зменшення податкових зобов'язань із ПДВ;

- нестача коштів в бюджеті для відшкодування ПДВ експортерам (наслідок зловживань із ПДВ у ланцюгу постачання товарів);

- недоотримання бюджетом ПДВ (наслідок зловживання з ПДВ).

Вищенаведені проблеми із ПДВ є наслідком наступних причин:

- низький рівень державного управління і як наслідок – корупція у сфері адміністрування ПДВ;

- надмірне податкове навантаження на бізнес, що призводить до попиту на послуги із зменшення податкового навантаження;

- невідповідність податкового законодавства реально існуючим суспільно-економічним відносинам;

- значний обсяг тіншового обігу товару, призначеного для експорту;

- можливість продажу імпортованого товару без ПДВ за готівку.

Вирішення питань із ПДВ має відбуватися у двох напрямках: перший – зменшення податкового навантаження на бізнес, другий – прибирання умов, які створюють корупційні та оптимізаційні можливості.

На нашу думку, для удосконалення порядку відшкодування ПДВ необхідні наступні заходи:

- зменшити ставку ПДВ для експортно-орієнтованих галузей до 10% (сільське господарство, металургія);

- змінити момент виникнення податкових зобов'язань із ПДВ: має бути лише одна подія – відвантаження товарів (передача робіт, послуг);

- блокування податкових накладних має відбуватися виключно судом;

- відшкодування ПДВ, не пов'язаного з експортом або інвестиціями, має відбуватися протягом року;

- зменшити ставку ЄСВ до 10 % для сільгоспвиробників;

- звільнити від оподаткування ПДФО доходи фізичних осіб від здавання в оренду землі, за умов отримання коштів від орендаря у безготівковій формі на банківський рахунок. Пільга надається тимчасово, наприклад, на три роки. Одночасно особи (та члени їх сімей), які мають земельні паї, виключаються із списку отримувачів субсидій. Також скасовується пільга у вигляді звільнення від сплати земельного податку для земель сільськогосподарського призначення.

Пояснення пропозицій:

Зменшення ставки ПДВ для експортно-орієнтованих галузей. Пропонується зменшити ставку ПДВ до 10 % для галузей, що переважно експортують продукцію. Це не призведе до втрат бюджету, адже сплачений до бюджету ПДВ по ланцюгу руху товару на експорт відшкодовується. В той же час, зниження ставки призведе до зменшення вимивання обігових коштів для виробників з одного боку. З іншого боку – зменшить зацікавленість у мінімізації податкових зобов'язань, оскільки падає «дохідність» від використання схем.

Зміна моменту виникнення податкових зобов'язань. Така зміна має дві цілі. Перша ціль – зменшити вимивання обігових коштів для виробників. Якщо

попередня оплата не буде призводити до виникнення податкових зобов'язань, то в умовах роботи за попередньою оплатою збільшуються обігові кошти для виробника на 20 %. Крім того, це спростить облік. Друга ціль – прибрати можливість використовувати попередню оплату як схему для формування податкового кредиту за схемними операціями.

Блокування податкових накладних судом. Наразі бізнес стикається із проблемами, пов'язаними з ручним управлінням блокування податкових накладних. Такий механізм містить системні корупційні ризики. Як наслідок, система блокування створює проблеми для добросовісних платників і не вирішує проблеми існування схемного кредиту. Переміщення питання до суду (як це планувалося з самого початку розробки системи блокування) дозволить значно зменшити корупційні ризики та зменшить випадки необгрунтованого блокування.

Відшкодування внутрішнього ПДВ протягом року. Для зменшення оптимізаційних можливостей з ПДВ варто змінити строк для відшкодування ПДВ, право на відшкодування якого виникло у зв'язку зі здійсненням операцій, не пов'язаних з експортом або інвестиціями. Строк може складати 12 місяців з моменту виникнення від'ємного значення.

Список використаних джерел:

1. Ридзевська О. В., Нечепорук І. В. Проблеми відшкодування ПДВ в Україні. *Наукові записки*, вип. 13, 2013 р. URL: <https://core.ac.uk/reader/84824996>
2. Шемяткін О. Податок на додану вартість (ПДВ): що не так і що робити? URL: <http://kmp.ua/uk/blog/value-added-tax-vat-what-is-wrong-and-what-is-to-be-done/>

GRYSHOVA INNA, *Doctor of Economics, Professor,*
Jiangsu Normal University, Jiangsu Sheng, China
6020180146@jsnu.edu.cn
orcid.org/0000-0001-6276-7619

JIANG SIFAN,
Jiangsu Normal University, Jiangsu Sheng, China

POTENTIAL FOR THE DEVELOPMENT OF FIN TECH TECHNOLOGIES IN UKRAINE

The deepening of the financial technologies of economic systems and the transition to the financial economy have led to the need to develop a new strategy for the economic development of the world community in order to ensure the creative prosperity of the latter in the digital economy. The defining features of the new economy are: productivity, which increasingly depends on the use of science and technology, information quality and management; the transition of producers and

consumers from material production to information activities (in developed capitalist countries); a profound transformation of the organization of the production process, which is to replace the standardized mass production with a flexible and vertically integrated organization with horizontal network relationships between subdivisions; globalization, according to which everything is organized independently of borders; the revolutionary nature of technological change, the central place in which the information technology, able to change the material basis of the modern world [1].

Trends of the present are the need for the development of non-physical channels of service, the implementation of operational solutions and the development of new methods for establishing contacts with potential clients. This phenomenon is also characteristic of the Ukrainian financial system, which predetermines the regular implementation of new solutions. Therefore, it can be argued that the development of financial innovative technologies will promote the modernization of the financial system, which will take place through the introduction of financial, information and telecommunication technologies.

Financial Technologies, or FinTech, is a field that is comprised of companies that use technology and innovation to compete with traditional financial institutions in the form of banks and intermediaries in the financial services market [2]. According to the results of his research, Patrick Schueffel states: “FinTech is a new financial industry that uses technology to improve its financial performance” [3]. Gryshova I, while referring to the interpretation of the term FinTech, uses synonymous with “financial technological space” and defines it as an industry that incorporates technologies for banking and corporate finance, capital markets, financial analytics, payments, and personal finance management, besides, it additionally includes its definition of private investment and private venture investments [5].

FinTech itself includes both numerous technology startups and large financial organizations that are trying to improve and optimize their services [7]. FinTech is a significant asset for distributing financial services and products in new areas and among different segments of the population. Given the high percentage of people who are outside the banking system or receiving insufficient services, as well as difficulties for micro, small and medium enterprises, and people living in remote areas, the market has an untapped financial niche. This creates significant investment opportunities for FinTech. In addition, investments are needed due to the emergence of e-commerce and the need for cheap payments, money transfer services (especially with expensive money transfer services).

The organizational and institutional basis for the development of the FinTech Industry in Ukraine is the following: 1. USAID project “Transformation of the Financial Sector” is a four year program (from October 2016 to December 2020) funded by the United States Agency for International Development (USAID) and executed by DAI Global LLC (DAI). [6] The purpose of the Project is to turn the financial sector of Ukraine into a transparent, fair and diversified system that supports enterprises of all sizes and serves the needs of citizens. The project supports the reform of the financial sector in Ukraine and provides assistance in the following areas: increasing confidence in the banking sector; increasing access to finance in the non-banking financial sector; expanding the use of electronic finance; reforming the

pension system; as well as informational and educational work with vulnerable groups of the population to facilitate their more active participation in financial activities. 2. UNIT.City is the first innovation park in Ukraine. The place where the economic system and infrastructure for business development in high technology and creative industries are created. The purpose of the park is to become the center of innovation and the point of entry into Ukraine for investors, partners and new technologies from around the world. A place where the concentration of companies, startups, individual specialists, research laboratories provides conditions for businesses within the park to grow faster than outside it [8].

FinTech's development is actively supported by a variety of initiatives and activities of the National Bank of Ukraine. The National Bank of Ukraine approved the Integrated Program for the Development of the Financial Sector of Ukraine until 2020 (Resolution No. 391 dated June 18, 2017) [9]. The environment for supporting FinTech and other startups is improving now. Among the important changes that were recently introduced in the Ukrainian legislation are: the authorization for signing of accounts and transactions by electronic signature; banks are no longer required to translate documents into Ukrainian, if they are in English; domestic IT companies continue to use simplified taxation – 5 % per year; The National Bank of Ukraine continues to gradually remove restrictions on the repatriation of dividends - the limit has been raised to \$ 5,000,000 per legal entity per year; The National Bank of Ukraine actively advocates the adoption of directives of the European Union, for example, in PSD2, in internal legislative acts; adoption of the law on electronic identification and trust services for electronic transactions in the domestic market (Law on Electronic Trust Services).

Ukraine regularly announces the support of foreign investment in Ukraine. On the whole, from the regulatory point of view, starting and doing business in Ukraine for foreign investors is no different from the business environment for domestic investors. Recently, the requirement to obtain a special permit for public services for foreign direct investment has been canceled. Ukrainian start-ups increasingly use the services of crowdfunding platforms for financing. According to a study by Mastercard, about 87 % of the banking sector is ready to partner with FinTech start-ups. Creating new accelerated programs in the country will reduce the costs of FinTech startups and stimulate initial funding [9-12].

Despite the rather early stage of the development of the FinTech Industry in Ukraine, in 2017 there was a significant growth of the industry with the potential to continue this trend in 2018. Powerful infrastructure in the form of high penetration of mobile communication and smartphones combined with a well-educated and technologically competent population will contribute to accelerating the development of FinTech. Given the current market demand, FinTech solutions that will focus on financial inclusiveness and the mass market will have the greatest potential for growth in 2019. Implementation of the “learning testing” approach or the so-called “regulatory sandbox” will help the development of FinTech business in Ukraine. And legislative and regulatory changes will “catch up” with this development. Continued harmonization of Ukraine's legal framework with EU directives on electronic money, remote account opening, multi-level customer identification (KYC), PSD2, open APIs

and the use of third parties as agents can further contribute to the development of the FinTech Industry in Ukraine [11, 13].

The integration of Ukraine into the European community, as well as the processes of globalization in the sphere of circulation of cryptography, are complicated by the lack of legal support and objective statistical information. Crypto foreign currency should be positioned at the legislative level as a monetary equivalent or determined by its separate role, made in highly developed countries. The conducted studies have shown that cryptographic goods in their essence can not be equated with the product. It has been proved that the mechanism of appearance and turnover of cryptovations is based on demand and supply. However, the functioning of a financial instrument, based on its essence, requires innovation, in particular in the field of software. Most cybercriminals are focused on ensuring anonymity of transactions, attracting more and more users. This situation requires an immediate settlement of the crippling position in the domestic FinTech industry.

References:

1. Chishti S., Barberis J. *The FINTECH Book: The Financial Technology Handbook for Investors, Entrepreneurs and Visionaries*, John Wiley & Sons. 2016. 312 p
2. FinTech in Ukraine: why it is necessary to develop a market of financial technologies? URL: <http://evris.law/uk/stattja-fintech-vukraini-chomu-potribno-rozvivati-rinok-finansovih-tehnologij>
3. Schueffel P. Taming the Beast: A Scientific Definition of Fintech. *Journal of Innovation Management*. 2017. Vol. 4. Iss. 4. P. 32–54.
4. Morozko N. I., Didenko V. Yu. *The main trends in the development of the financial technology industry: a monograph*. Moscow: RUSINS, 2017. 176 p.
5. Nekrasov V. The day when Ukrainian FinTech was born: what the FinTech company is doing. *Economic truth*. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2018/02/26/634424/>
6. Gryshova, I.; Petrova, M.; Tepavicharova, M.; Diachenko, A. P.; Gutsul, T. (2019). A model for selection of a management team to ensure the sustainability and development of the business organizations, *Entrepreneurship and Sustainability*. Issues 7(1): 690-703. [https://doi.org/10.9770/jesi.2019.7.1\(49\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2019.7.1(49))
7. Хоу Тецянь, Гришова І. Конкурентні війни бізнесу в умовах стрімкого розвитку цифрової економіки та фінансового інжинірингу. *Цифрова економіка: тренди та перспективи: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Тернопіль, 25 жовтня 2018 р.)*. Тернопіль: Осадца Ю. В., 2018. С. 120-122.
8. Гришова І., Шестаковська Т., Янь Хуаньхуань. Роль фінтех бізнесу у розвитку цифрової економіки України. *Цифрова економіка: тренди та перспективи: матеріали Міжнародної науковопрактичної конференції (Тернопіль, 25 жовтня 2018 р.)*. Тернопіль: Осадца Ю. В., 2018. С. 61-64.
9. Gryshova, I., & Shestakovska, T. (2018). FinTech business and prospects of its development in the context of legalizing the cryptocurrency in Ukraine. *Scientific Papers of the Legislation Institute of the Verkhovna Rada of Ukraine*, (5), 77-89. Retrieved from <https://instzak.com/index.php/journal/article/view/1625>

10. Шабатура Т. С. Доцільність використання цифрових технологій в сучасному аграрному бізнесі. *Сучасний рух науки: тези доп. VII міжнародної науково-практичної інтернет-конференції*, (м. Дніпро, 6-7 червня 2019 р.). Дніпро, 2019. С. 1821-1826.
11. Шабатура Т. С. Перспективи розвитку аграрного сектору України в контексті цифрових технологій. *Приазовський економічний вісник*. 2019. Випуск 3 (14). С. 123-128.
12. Галицький О. М., Дяченко О. П. Розвиток ринку криптовалют в Україні в контексті протидії розвитку тіньовій економіці. *Цифрова економіка: тренди та перспективи: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції* (Тернопіль, 25 жовтня 2018 р.). Тернопіль: Осадца Ю. В., 2018. С. 56-59.
13. Стоянова-Коваль С. С., Варгатюк М. О. Державна підтримка аграрного сектору в умовах розвитку цифрової економіки. *Цифрова економіка: тренди та перспективи: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції* (Тернопіль, 25 жовтня 2018 р.). Тернопіль: Осадца Ю. В., 2018. С.117-120.

ДЖУЯН О.М., студентка,

Лозівська філія Харківського державного автомобільно-дорожнього коледжу

ЯКОВЕНКО С.Л., викладач вищої категорії,
голова циклової комісії «Бухгалтерський облік»,

Лозівська філія Харківського державного автомобільно-дорожнього коледжу

МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ «ЗЕЛЕНОЇ» ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Концепція «зеленої» економіки, яка в системі сталого розвитку передбачає досягнення збалансованості та дотримання еколого-економічних пріоритетів, раціонального поєднання природи та економічної діяльності в інтересах нинішніх та майбутніх поколінь також передбачає зростання ролі держави і міждержавних органів у економічному регулюванні, створенні умов для розвитку бізнесу на основі нових «зелених» технологій та екологізації індустріальних галузей економіки. Якщо розвиток «зеленої» економіки визнається пріоритетним напрямком державної економічної політики, це означає, що відповідні державні механізми стимулювання мають бути задіяні в державному та приватному секторах, що спонукатимуть суб'єктів господарювання діяти у визначених державою напрямках відповідно до власних інтересів.

Міжнародний досвід державного стимулювання розвитку «зеленої» економіки свідчить про значну активізацію процесу екологізації економіки, яка досягається в результаті економічно взаємовигідної співпраці між органами виконавчої влади та підприємницьким сектором. Більшість країн запроваджує

систему законодавчої та державної фінансово-економічної підтримки екологічних ініціатив та проєктів.

Розвиток науки у сфері державного управління сприяє концептуальному обґрунтуванню теоретичних підходів до питань пов'язаних з впливом держави на перебіг економічних процесів. Цей вплив може бути позитивним у вигляді стимулів для підприємницької діяльності або негативним, що стримує економічний розвиток. Як правило, цілеспрямований регулюючий вплив держави на господарську систему здійснюється через окремі механізми державного регулювання серед яких прийнято виділяти: правовий, організаційно-економічний, фінансовий, інформаційний та інші.

Однак, функціонування «механізмів державного регулювання» щодо розвитку «зеленої» економіки на даний час залишається не достатньо вивченими. На нашу думку, для того, щоб визначити суть, структуру і функціональну роль механізмів державного регулювання необхідно розглянути сутність таких понять як «механізм державного управління», «механізм державного регулювання» та «механізми державного стимулювання» економічними явищами та процесами з наукової точки зору.

Так, Князєв В. та Бакуменко В. у словнику-довіднику «Державне управління» дають визначення механізму державного управління, як сукупність практичних заходів, засобів, важелів, стимулів, з допомогою яких органи державної влади впливають на суспільство, виробництво, будь-яку соціальну систему з метою досягнення поставлених цілей.

Одінцова Г.С. в енциклопедії державного управління за редакцією Ковбасюка Ю.В. під «механізмами державного управління» вбачає способи розв'язання суперечностей явища чи процесу в державному управлінні, послідовну реалізацію дій, які базуються на основоположних принципах, цільовій орієнтації, функціональній діяльності з використанням відповідних форм і методів управління. Механізми державного управління відображають взаємозв'язок явищ, дій і заходів, результатом яких є узгодження інтересів, визначення цілей, розробка рішень та їх реалізація за допомогою ресурсів держави (влада, апарат, засоби та методи управління).

Поняття державного регулювання економіки розкриває Бодров В.Г., який наголошує, що «державне регулювання економіки – вплив держави через уповноважені органи влади та інституції на економічні об'єкти та процеси, осіб, які беруть у них участь, з метою надання цим процесам організованого характеру, упорядкування дій економічних суб'єктів, забезпечення дотримання законів, відстоювання державних і суспільних інтересів».

Гриньова В.М. та Новікова М.М. зазначають, що державне регулювання економіки є однією з функцій управління і визначають цю категорію як «втручання державних органів влади за допомогою різних методів та інструментів у розвиток основних економічних процесів з метою забезпечення позитивних соціально-економічних результатів».

Сафронова О.М. розглядає механізми державного регулювання економіки як «комплекс взаємопов'язаних і взаємоузгоджених методів, інструментів та форм забезпечення цілеспрямованого регулювального впливу держави».

Узагальнивши вищенаведені тлумачення можна зробити висновок, що механізм державного регулювання являє собою сукупність 2-х складових:

- інститутів, що уповноважені державою на здійснення державного регулювання;
- форм, методів, засобів, інструментів, важелів впливу, що застосовуються цими інститутами в процесі здійснення державного регулювання.

Таким чином, виявляється ряд загальних рис механізму державного регулювання, проаналізувавши які, можна вийти на розуміння державного механізму стимулювання розвитку певного об'єкту регулювання, зокрема коли об'єктом стимулювання виступає «зелена» економіка.

На нашу думку, механізм державного стимулювання є складовою механізму державного регулювання, однак форми, методи, засоби, інструменти та важелі впливу, що застосовуються державою спрямовані на активізацію господарських процесів у певній сфері або галузі та заохочення суб'єктів господарювання діяти у бажаний для держави спосіб. Це може бути збільшення інвестицій в новітні екологічнобезпечні технології, модернізація основних фондів, створення «зелених» робочих місць тощо.

До складових елементів комплексного механізму державного стимулювання розвитку «зеленої» економіки належать такі: нормативно-правовий, організаційно-економічний, інформаційно-комунікативний, бюджетно-податковий тощо. При цьому, на наш погляд, кожний окремих механізм державного стимулювання розвитку «зеленої» економіки являє собою певне поєднання принципів, форм, методів, засобів та інструментів стимулювання.

Отже, державні механізми стимулювання розвитку «зеленої» економіки – це комплекс принципів, форм, методів, засобів та інструментів реалізації державної економічної політики шляхом імплементації законодавчих стимулюючих норм щодо розвитку інституцій, форм діяльності суб'єктів ринкових відносин з метою забезпечення переходу до нових екологічно безпечних технологій виробництва і споживання товарів та послуг в рамках концепції сталого розвитку і циклової економіки.

Нормативно-правовий механізм стимулювання полягає в прийнятті законодавства щодо екологізації виробництва, споживання та надання послуг, регламентації діяльності владних структур в заданому напрямі, спонуканні суб'єктів державного та приватного сектору діяти згідно прийнятих правових норм, що мають диспозитивний характер.

Розпочинати реалізацію стратегії розвитку «зеленої» економіки потрібно з детального опрацювання механізмів й способів стимулювання даного пріоритетного напрямку. Найбільший позитивний ефект від дії механізмів стимулювання економіка України може отримати за умови їх оптимального поєднання в середньо- та довгостроковій перспективі. Результатом дії механізмів стимулювання має стати зміна структури національної економіки в частині збільшення «зелених» секторів економіки порівняно з «коричневими».

Значний потенціал стимулюючого впливу на розвиток «зеленої» економіки, на наш погляд, належить громадському сектору та органам місцевого самоврядування, які в процесі децентралізації отримали значні повноваження та

право перерозподіляти фінансові ресурси на вирішення реальних проблем об'єднаних територіальних громад. Саме на місцевому рівні управлінці та громадські організації знають краще свої екологічні, економічні та соціальні проблеми і їх вирішення потребує об'єднання зусиль задля забезпечення високого рівня добробуту громадян.

Як показує практика, громади самі здатні реалізовувати численні проекти у сфері енергетики, зокрема розвитку відновлюваних джерел енергії, (сонячні, вітрові електростанції на стимулюючому «зеленому тарифі», перевід котельень на біомасу, тощо). Заходи, що впроваджуватимуться на місцевому рівні здатні призвести до зміни моделей виробництва та споживання. Підприємці матимуть змогу проводити модернізацію існуючих та будівництво нових об'єктів на принципах «зеленої» економіки, а споживачі – розвиватимуть навички раціонального поводження з відходами (роздільний збір, компостування, біогазові опалення домогосподарств тощо)

Важливим стимулюючим чинником має стати бюджетна підтримка реалізації зелених проектів на місцевому рівні. Основними джерелами фінансування заходів щодо зміни моделей споживання та виробництва в Україні мають бути такі: власні кошти суб'єктів господарювання, позикові кошти у вигляді дешевих кредитів, залучення інвестицій, у тому числі іноземних, та кошти державного бюджету.

В умовах постійного дефіциту інвестиційних ресурсів є тільки одна можливість радикального вирішення екологічної проблеми – перетворити екологічні продукти та послуги у вигідний товарний продукт для національної економіки. Варто також констатувати вагоме значення стандартизації та сертифікації, які позитивно впливають на випуск якісної і більш конкурентоспроможної продукції, забезпечують основні принципи екологічної безпеки та збереження стану навколишнього природного середовища, що сприяє розвитку «зеленої економіки» та забезпеченню необхідного рівня якості товарів та послуг.

Крім того, перспективним інструментом впровадження «зеленої» економіки є так звані «зелені» державні закупівлі для поліпшення стану довкілля, або іншими словами, певний процес, в якому розпорядники бюджетних коштів прагнуть здійснити закупівлю товарів, робіт та послуг з більш кращими екологічними характеристиками протягом усього їх життєвого циклу у порівнянні з продукцією аналогічного функціонального призначення. Сьогодні завдяки механізмам державного стимулювання розвитку «зеленої» економіки, держава може спонукати суб'єктів державного, приватного та громадського сектору діяти в рамках концепції «зеленої» економіки.

Список використаних джерел:

1. Бакуменко В. Д., Князев В. М., Сурмін Ю. П. Методологія державного управління: проблеми становлення та подальшого розвитку. *Вісн. Укр. УАДУ*. 2003. № 2. С. 316.
2. Бодров В. Г., Сафронова О. М., Балдич Н. І. Державне регулювання економіки та економічна політика. К.: Академвидав, 2010. 520 с.

3. Гриньова В. М., Новікова М. М. Державне регулювання економіки: підручник. К.: Знання, 2008. 398 с.
4. Дубодєлова А. В., Юринєць О. В., Федорів М. М. Організаційно-економічні механізми екологізації виробництва на вітчизняних підприємствах. *Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка"*. 2011. № 698. С. 156-162.
5. Економічна оцінка природного багатства України: монографія / за заг. ред. д.е.н., проф., акад. НААН України М. А. Хвесика. К.: ДУ ІСПСР НАН України, 2015. 396 с.

ЄГОРОВА К.В.^{*}, студентка,
магістр кафедри фінансів та банківської справи,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ОПТИМІЗАЦІЇ ЙОГО СТРУКТУРИ

Масштаб, розмах та глибина кризових явищ, що присутні сьогодні у всіх сферах економічних відносин в Україні змушують економістів-науковців активно висловлювати ті чи інші прогнози, робити попередження, давати оцінки. Враховуючи значущість критерію стабільності функціонування підприємства у динамічних та слабкопрогнозованих зовнішніх умовах, необхідною та нагальною сьогодні є концентрація уваги на вирішенні проблем, що виникають у поточній діяльності підприємства.

Економічною інтерпретацією поточної діяльності підприємства є саме система управління оборотним капіталом підприємства. Саме тому дослідження особливостей трансформації цієї системи внаслідок дії кризових явищ та розробка на підставі цього конкретних заходів та механізмів її вдосконалення є, на нашу думку, одним з першочергових завдань.

Враховуючи важливість питання управління оборотним капіталом, йому присвячено велику кількість наукових праць як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, серед яких Біла О.Г., Бланк І.О., Брігхем Є.Ф., Василик О.Д., Павлова Л.М., Пархоменко О.П., Поддєрьогін А.М., Стоянова О.С., Суторміна В.М., Терещенко О.О., Холтом Р.Н., Шеремет А. Д. та ін.

Нами було всебічно розглянуто економічну категорію «капітал» та на основі узагальнення існуючих підходів до тлумачення даного поняття, уточнено його визначення. Капітал – це накопичений запас економічних цінностей у формі грошових коштів або інших активів, які знаходяться в розпорядженні підприємства, є інвестиційним ресурсом, пов'язані з факторами часу, ризику й ліквідності та призначені для використання у фінансово-господарській діяльності з метою подальшого продажу та одержання доходу [6; 7].

^{*} Науковий керівник – Соколова А.М., к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи, ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі».

Системне дослідження поняття оборотного капіталу підтвердило, що в економічній літературі немає єдиної думки стосовно його визначення. В роботі точнено на основі критичного огляду зарубіжної та вітчизняної літератури економічну сутність та поняття оборотного капіталу. На основі цього визначено, що оборотний капітал – це певна частина загального капіталу, інвестована в оборотні активи, з метою отримання прибутку, що в результаті ефективного використання приносить додану вартість (прибуток) протягом одного року, або одного операційного циклу та знаходиться в постійному кругообігу, і забезпечує безперервність процесу виробництва та реалізації товарів [4; 5; 7] Якщо ж, підприємство працює не прибутково, то зміст поняття оборотний капітал зникає і він набуває значення оборотних активів, які до того ж не ефективно та не рентабельно вкладені, і не приносять доданої вартості.

Оборотний капітал, який залучається підприємством для здійснення господарської діяльності, характеризується своєю багатогранністю та різноманітністю форм. Рівень ефективності функціонування механізму управління оборотним капіталом помітно впливає на фінансовий стан, як окремих підприємств, так і системи в цілому. Механізм управління оборотним капіталом розглядають як складову частину системи управління, що забезпечує дієвий вплив на фактори, стан яких обумовлює результат діяльності об'єкту управління. Механізм управління містить у собі такі компоненти, як: об'єкт та суб'єкти управління, стратегію та політику управління, методи і інструменти управління, коригування та оптимізацію. За таких умов стає можливим сформуванню загальну схему механізму управління оборотним капіталом підприємства.

Оптимізація структури оборотного капіталу є однією із найбільш важливих і складних завдань, що вирішуються в процесі фінансового управління підприємством.

Оптимальна структура капіталу представляє собою таке співвідношення використання власного і залученого капіталу, при якому забезпечується найбільш раціональне співвідношення між коефіцієнтом фінансової рентабельності і коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, при якому максимізується ринкова вартість підприємства.

На основі етапів процесу оптимізації капіталу [1; 2; 3], визначимо необхідні етапи процесу оптимізації структури оборотного капіталу підприємства (рис. 1).

Основною метою першого етапу є виявлення динаміки об'єму і складу оборотного капіталу в періоді, що передусє плановому, та їх впливу на фінансову стійкість і ефективність використання оборотного капіталу.

На другому етапі необхідно здійснити оцінку основних суб'єктивних і об'єктивних факторів, що впливають на формування структури оборотного капіталу, врахування яких дозволяє цілеспрямовано формувати структуру оборотного капіталу, забезпечуючи умови найбільш ефективного його використання на кожному конкретному підприємстві.

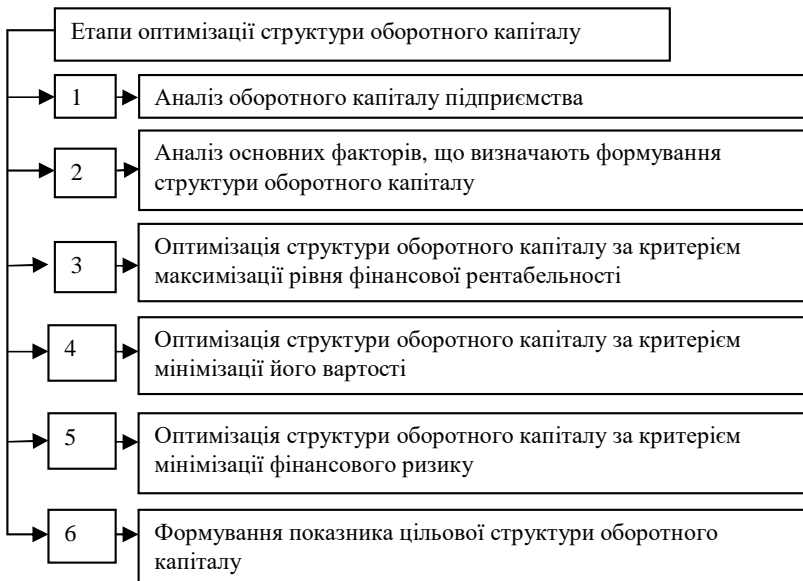


Рис. 1. Зміст основних етапів процесу оптимізації структури оборотного капіталу підприємства [1; 2; 3]

Третій етап передбачає проведення оптимізації структури оборотного капіталу за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності оборотного капіталу з використанням ефекту фінансового важеля для фінансування потреби в оборотному капіталі.

В основу четвертого етапу покладено попередню оцінку вартості власного і позиченого оборотного капіталу при різних умовах його залучення і здійснення багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості капіталу.

Оптимізація структури оборотного капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків на п'ятому етапі пов'язана з процесом науково-обґрунтованого вибору джерел фінансування різноманітних складових частин оборотних активів.

На шостому і останньому етапі процесу оптимізації необхідно сформування показник цільової структури оборотного капіталу з метою визначення оптимальної структури оборотного капіталу, яка б максимізувала рівень фінансової рентабельності оборотного капіталу і мінімізувала рівень фінансових ризиків. Для цього потрібно вибрати таке співвідношення із оптимальних структур, яке б давало високий рівень фінансової рентабельності і низький рівень фінансового ризику. В процесі цього вибору враховуються раніше описані фактори, що характеризують індивідуальні особливості діяльності конкретного підприємства [1; 3].

Таким чином, визначення оптимальної структури джерел формування оборотного капіталу з врахуванням всіх критеріїв допоможе підприємству встановити співвідношення між власним і позиченим оборотним капіталом, яке буде наближатися до оптимального, і за таким принципом здійснювати фінансування потреби в оборотному капіталі. Використання механізму оптимізації структури оборотного капіталу, в якості інструменту підвищення ефективності управління його оборотним капіталом, створює умови для мінімізації та усунення негативного впливу елементів зовнішнього оточення: покупців, що прагнуть знизити ціну; конкурентів, що намагаються зменшити його ринкову частку, запропонувавши покупцям вигідніші умови продажів; постачальників ресурсів, бажаючих своєчасно отримати оплату.

Список використаних джерел:

1. Бланк И. А. Управление использованием капитала: учебник. Киев: Ника-Центр, 2000. 656 с.
2. Белей О. І., Дроздяк Л. О. Побудова оптимізаційної моделі управління обіговим капіталом торговельного підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. Вип. 23.4. С. 341-348.
3. Кучменко В. О. Управління структурою оборотних активів на основі функціональної моделі оптимізації структури капіталу. *Економічний вісник університету*. 2017. Вип. 35(1). С. 46-53.
4. Пархоменко О. П. Концепція формування та використання оборотного капіталу промислового підприємства. *Наук. пр. Нац. ун-ту харч. технологій*. 2010. № 36. С. 21-25.
5. Рудюк Л. В. Еволюція категорії «оборотний капітал». URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu/Ekon/2009_7//09rlvafc.pdf
6. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Васцьківська К. В., Сич О. А. Львів: «ГАЛИЧ-ПРЕС», 2017. 236 с.
7. Юрій С. М. Концептуальні підходи до аналізу оборотного капіталу. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. 2016. Т. 21, Вип. 6. С. 184-188.

СЬЛЦОВА Ю.Ю.*, магістр кафедри обліку та оподаткування,
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного

РОЛЬ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ

У період розвитку цінних паперів підвищується роль фінансових інвестицій в виробничу діяльність, оскільки це дає можливість інвестору збільшити свої прибутки шляхом вкладення коштів в інші суб'єкти господарювання.

Розвиток сільського господарства України визначається рівнем інвестиційних можливостей та інвестиційною привабливістю галузі. Питання надання інвестицій та їх раціонального використання особливо важливо для підприємств, які мають важкий фінансовий стан. Дослідження стану інвестиційної діяльності аграрних підприємств, узагальнення та поширення досвіду інвестиційної діяльності в кризових ситуаціях сприятиме підвищенню ефективності сільського господарства та рівня його конкурентоспроможності.

Дослідженню проблем інвестиційної діяльності, як у цілому в економіці, так і в аграрному секторі, присвячено багато наукових робіт. Дослідженням питань інвестицій та інвестиційної діяльності займалися такі зарубіжні вчені – І. Т. Балабанов, І. О. Бланк, В. П. Горьовий, С. О. Гуткевич, В. Г. Чабан, П. І. Юхименко, Г. М. Підлісецький, М. М. Кропивко, П. Т. Саблук.

Збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції вимагає постійного розвитку матеріально-технічної бази галузі. Збільшення вартості виробничих фондів здійснюється за рахунок додаткових вкладень матеріальних ресурсів і грошових коштів, спрямованих на розширення виробничого потенціалу сільського господарства. Сталий розвиток галузей агропромислового комплексу в умовах становлення ринкових відносин потребує інвестиційної діяльності.

Теоретичним основам визначення сутності фінансових інвестицій у законодавстві та економічній науці присвячено досить багато уваги. Відповідно до П(С)БО 2 «Баланс», фінансовими інвестиціями є активи, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку (відсотків, дивідендів тощо), зростання вартості капіталу або інших вигод для інвестора [1].

Реальні інвестиції – це вкладення капіталу (грошей) у різні сфери суспільного виробництва з метою оновлення існуючих і створення нових матеріальних благ, і як наслідок отримання набагато більшого прибутку [2, с. 76].

* Науковий керівник – Трусова Н.В., д.е.н., професор, професор кафедри фінансів та банківської справи, Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного.

У сільськогосподарському виробництві інвестиції спрямовуються на наступні напрямки [3, с. 212]:

- 1) заміну застарілого та зношеного обладнання;
- 2) впровадження нової технології і застосування сучасної техніки та обладнання;
- 3) розширення виробництва сільськогосподарської продукції;
- 4) розвиток нових видів виробництв.

За даними Державної служби статистики України, капітальні інвестиції у сільське, лісове і рибне господарство у січні-вересні 2018 року склали 45289,5 млн грн. Тобто обсяги капіталовкладень у цей сектор економіки збільшилися проти відповідного періоду 2017 року лише на 7,7% [4].

Для того, щоб порівняти вартість фінансових інвестицій в сільське господарство за три роки, розглянемо дані представлені на рис. 1.



Рис. 1. Інвестиції в сільське господарство

Джерело: за даними Державної служби статистики України [4].

Незважаючи на уповільнення темпів зростання вкладень капіталу в сільське господарство, ця галузь залишається пріоритетною для інвесторів. З розрахунку на 1 грн капітальних інвестицій вкладення у сільське господарство становлять 3,08 грн.

Тенденція зростання прямих іноземних інвестицій у галузь відновилася з 2016 року після значного спаду у 2011 році – на 17,2%, у 2014 році – на 20,4%, а також у 2015 році – на 18,6%.

Серед джерел формування інвестицій для розвитку матеріально-технічної бази аграрних підприємств можна виділити кошти закордонних інвесторів, які зацікавлені у вкладеннях в економіку сільського господарства України. За підрахунками фахівців Інституту аграрної економіки УААН, потреба щорічного отримання фінансових інвестицій у сільське господарство досягає 3 млрд. доларів США. Саме тому дослідження можливостей подальшого залучення інвестицій в аграрну сферу України та їх ефективного використання,

а також розробки відповідного механізму реалізації цих можливостей є важливими завданнями.

Найбільшими іноземними інвесторами сільського господарства України були Кіпр (28,7%), Віргінські Британські острови (14,5%) та Німеччина (13,4%). Меншу частину інвестицій надавали також Данія, Велика Британія, Польща, Франція, США, Словаччина та Швеція.

Отже, з метою формування сприятливого інвестиційного клімату щодо аграрного сектору необхідно забезпечити досягнення стабільної макроекономічної, мікроекономічної і політичної ситуації, послідовно реалізувати стратегію економічних перетворень, законодавчо та організаційно закріпити пріоритетність розвитку сільського господарства, запровадити дієві механізми регулювання міжнародного інвестиційної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 року № 87. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0396-99>
2. Бланк И. А. Інвестиційний менеджмент. К.: МП «ІТЕМ» ЛТД, «Юнайтед Лондон Лимитед», 1995. 448 с.
3. Губський Б. В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. К.: Наукова думка, 1998. 286 с.
4. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності – Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/metaopus/2017/2_05_03_01_2017.htm

ЕРМОЛОВ Д.Д.*, студент,
Національна металургійна академія України

СИСТЕМА БЮДЖЕТІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ

Розвиток ринкової економіки в Україні поліпшує умови ділової активності суб'єктів господарювання. Але, незважаючи на переваги ринкової економіки, наші вітчизняні підприємства перебувають у складній ситуації, що обумовлюється скороченням ринків збуту, їх переорієнтацією, посиленням конкуренції.

Позитивна діяльність підприємств у конкурентному середовищі залежить від декількох параметрів внутрішнього та зовнішнього характеру, а саме: стану підприємства та наявності ресурсів, фінансового механізму цього підприємства, обґрунтованої фінансово-економічної стратегії підприємства й т.п.

* Науковий керівник – Грабчук О.М., д.е.н., доцент, професор кафедри фінансів, Національна металургійна академія України.

Найчастіше погане становище підприємства викликане через незадовільний стан системи фінансового менеджменту, недоліки фінансового планування загалом та бюджетування зокрема. Це дає змогу зрозуміти необхідність та актуальність бюджетування для підприємств, котрі хочуть не просто вижити в умовах конкурентної економіки, але й залишатися конкурентоспроможними та й отримувати прибуток.

Існує декілька принципів, за якими повинно базуватися бюджетування [2]:

– принцип наукової та економічної обґрунтованості бюджетів, у якому необхідно орієнтуватися на потреби ринку, але пріоритетом повинна бути реалізація продукції, і ніяк не її виробництво, також потрібно враховувати обмеженість ресурсів, які є на підприємстві, а також сформувати бюджети на основі певних норм та нормативів;

– принцип гнучкості, дає змогу корегування наявної на підприємстві системи бюджетів при певній зміні зовнішніх факторів та стану підприємства;

– принцип інтегрованості, дає змогу «інтегрування» різних видів бюджетів, які повинні бути тісно взаємопов'язані між собою. Цей принцип сприятиме на те, щоб бюджети виконувалися як найбільш ефективніше;

– принцип економії, дозволяє витратам на бюджетування бути раціонально співвідношеннями з отриманими результатами.

Бюджет підприємства є системою взаємопов'язаних бюджетів і в структурованій формі описує певні очікування менеджерів щодо витрат, продажів, та інших операцій в планованому періоді. Він повинен включати дві основних системи: систему фінансових бюджетів та систему операційних бюджетів.

Послідовність підготовки документів для бюджетування може бути розділена на дві основні частини:

- 1) підготовка операційних бюджетів;
- 2) підготовка фінансових бюджетів.

Операційні бюджети об'єднуються і утворюють систему фінансових бюджетів, що містить прогноз звіту про прибутки та збитки, бюджет руху грошових коштів та інше.

Система операційних бюджетів включає декілька бюджетів: бюджет продажу запасів готової продукції виробництва, бюджет прямих матеріальних витрат, бюджет прямих виробничих витрат, бюджет загальновиробничих витрат, бюджет собівартості реалізованої продукції, бюджет управлінських витрат.

Крім операційних і фінансових, можуть використовуватися допоміжні і спеціальні бюджети. Щоб бюджетний план мав можливість виконувати свою задачу, він повинен відповідати певним вимогам [1]: підтримка з боку керівництва; ясність, лаконічність або зрозуміле формулювання плану; гнучкість плану; відповідальність за розробку і виконання планів; комплексність планування; участь виконавців у розробці плану.

Процес бюджетування має свої позитивні і негативні риси [3]. Серед переваг бюджетування можна виділити: можливість надання позитивної дії на мотивацію і настрої колективу; дає змогу координувати роботу підприємства в цілому; також

аналіз бюджетів дозволяє своєчасно вносити коригувальні зміни; надає можливість вчитися на досвіді складання бюджетів минулих періодів, тощо.

На даний момент є досить актуальною проблема удосконалення систем бюджетування на підприємстві через її автоматизацію, оскільки процес бюджетування є дуже трудомістким та дорогим для багатьох підприємств.

Удосконалення бюджетування може включати здійснення глибоких змін в процесах системи бюджетування на підприємстві, але щоб змусити підприємство удосконаливатись, процесу бюджетування підприємства, потрібна істотна структурна реорганізація.

Можна виділити декілька найбільш важливих напрямів удосконалення процесу бюджетування на підприємстві [4]:

– відхід від організації бюджетування у вигляді електронних таблиць і перехід до повної автоматизації даного процесу;

– зміна поглядів керівництва компанії на роль бюджетування і усвідомлення необхідності пошуку нових підходів в оптимізації існуючої системи бюджетування;

– деталізація бюджетів із врахуванням проблемних аспектів функціонування підприємства та тенденцій змін кон'юнктури.

Чинником, який здатний змусити підприємства удосконалити свій процес бюджетування та прогнозування, може бути страх перед втратою ринку на користь конкурентів, які вже провели удосконалення власної системи бюджетування відповідними сучасними засобами і в результаті створили набагато більш точні бюджети і прогнози. Перехід до автоматизації системи бюджетування дозволяє більш чітко визначити основні показники, що показують результати діяльності підприємства, їх деталізацію на кожен рівень управління та конкретні завдання для керівників структурних підрозділів, що забезпечують їх виконання.

Список використаних джерел:

1. Біленко Л. М., Оченаш В. А. Бюджетування як головний напрямок підвищення ефективності менеджменту. *Регіональні перспективи*. 2012. № 5, 6. С. 77–78.
2. Квасницька Р. С., Джерелейко С. О. Концептуальні підходи до визначення поняття «бюджет підприємства». *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. № 1, Т. 1. С. 30-33.
3. Мінковська М. В. Аспекти бюджетування: переваги та недоліки, успіхи та помилки. *Економіка промисловості*. 2008. № 4. С. 161-167.
4. Федорченко О. Є. Удосконалення системи бюджетування на підприємстві. *Економіка та держава*. 2015. № 11. С. 37-39.

ЖИТАР М.О., к.е.н.,
доцент кафедри фінансів імені Л.Л. Тарангул,
заступник директора навчально-наукового інституту
фінансів, банківської справи,
Університет державної фіскальної служби України

ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ВІДОБРАЖЕННЯ ЗМІН СУЧАСНОЇ ФІНАНСОВОЇ АРХІТЕКТУРИ ЕКОНОМІКИ

Проблема фінансового розвитку – це, перш за все, проблема розвитку фінансової архітектури як цілісності, тобто як однієї з її властивостей. Фінансова архітектура є складною системною організацією різних своїх структурних компонентів, отже, формування її розвитку є системно-цілісним процесом і має розглядатися у взаємозв'язку з відповідними перетвореннями організації і функціонування всієї архітектури, де процес змін окремих її складових є окремим випадком загальносистемних перетворень. Розвиток самостійної підсистеми фінансової архітектури (наприклад, банківського сектора або фондового ринку) відбувається на самостійній основі, під впливом внутрішніх чинників, суперечностей і умов функціонування, специфічних закономірностей відтворення і перебудови її організації.

Формування фінансової архітектури економіки в цілому є системою супідрядних рухів її окремих структурних компонентів на відповідних рівнях ієрархії. Системний характер фінансового розвитку поєднується зі структурованістю самого процесу розвитку фінансової архітектури. Подібно іншим соціально-економічним системам, фінансова архітектура економіки має свій життєвий цикл - від стадії зародження до стадії зрілого зростання і далі – до накопичення диспропорцій, які обмежують її здатність виконувати властиві функції.

Розвиток конкретної фінансової архітектури економіки може відбуватися на самостійній основі або шляхом запозичення відповідних інститутів, які знаходяться на більш високих стадіях розвитку. В силу цього специфічними особливостями можуть виступати багаторівневість, різноспрямованість, етапність, мікро- (на рівні окремих підсистем) і макродинаміка (на рівні фінансової архітектури в цілому).

З урахуванням вищезазначеного формування сучасної фінансової архітектури економіки може бути конкретизована за допомогою сутнісних характеристик:

- функціональний аспект розвитку фінансової архітектури економіки (розвиток функцій як фінансової системи, так і фінансових інститутів);
- структурно-організаційний аспект (особливості складу і побудови фінансової архітектури, взаємодії її елементів, фінансової структури);
- інституційний аспект (формування і розвиток інституційного середовища, в якій формується і функціонує фінансова архітектура);
- спрямованість фінансового розвитку;

Виділення функціонального аспекту базується на двох вихідних передумовах:

– функції структурних компонентів фінансової архітектури мають більш стабільний характер, ніж її інститути: з часом вони змінюються в меншій мірі і не дуже різняться по країнах;

– форма і організація фінансових інститутів і підсистем фінансової архітектури логічно випливають з їх функцій. Наявність тих чи інших конкретних функцій визначає роль, яку вони виконують для задоволення потреб економіки. Розширення або звуження функцій фінансових інститутів змінюють їх призначення в фінансовій архітектурі і обумовлюють модель фінансової системи країни.

Специфіка функціонального аспекту полягає в його подвійності. З одного боку, функції структурних компонентів фінансової архітектури економіки визначаються неподільністю функціонування її складових і її ролі як цілісної системи. Це дає можливість для цілісного трактування функціонального призначення всієї фінансової архітектури економіки. З іншого боку, функціональний аспект фінансового розвитку не може абстрагуватися від інституційних характеристик фінансової архітектури, оскільки функції невіддільні від фінансових установ і реалізуються через функціонування останніх. Проблема полягає в тому, що емпіричні заходи фінансового розвитку у вигляді кількісних показників часто не здатні безпосередньо виміряти ні ці фінансові функції, ні їх змінність.

Значимість структурно-організаційного аспекту обумовлена тим, що структура і організація фінансової архітектури економіки визначають характер її функціонування і є визначальними чинниками її функціонування та розвитку. Структура характеризує будову фінансової архітектури, характер зв'язків її рівнів ієрархії і структурних компонентів, що забезпечують її цілісність, збереження властивостей при ендогенних і екзогенних впливах. Організація фінансової архітектури відображає диференційованість її складових, їх функціонування й поведінку і є внутрішньою будовою фінансової архітектури, формою організації фінансових відносин через фінансові інститути. З точки зору перетворень структури та організації фінансової архітектури сутність фінансового розвитку може бути розкрита на основі різних критеріїв: зміни ступеня складності фінансової архітектури (критерій ускладнення), перехід від нижчого до нового, більш високого рівня її якості (критерій прогресу), зміна рівня інтегрованості (критерій цілісності).

Список використаних джерел:

1. Житар М. О. Сутність фінансової архітектури та її значення в теоретичній та практичній площинах сучасної фінансової науки. *Бізнес Інформ*. 2019. № 7. С. 8-13.
2. Sosnovska O., Zhytar M. Financial architecture as the base of the financial safety of the enterprise. *Baltic Journal of Economic Studies*, 2018. Vol. 4. № 4. P. 334-340.

3. Мельник В. М., Бичкова Н. В. Фінансова архітектура національних корпорацій та її вплив на ефективність фінансової діяльності: монографія. Тернопіль: Астон, 2012. 244 с.
4. Боди З., Мертон Р. Финансы. Киев: Вильямс, 2000. 592 с.
5. Merton R., Bodie Z. Conceptual Framework for Analyzing Financial Environment. in: Global Financial System: A Functional Perspective / D.B. Crane et al. (eds.). Boston: 1995. P. 3-31.

ЗАЙЦЕВА Л.О., к.е.н., старший викладач
кафедри фінансів обліку та банківської справи,
Луганський національний університет імені Тараса Шевченка

ЗМІСТ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОМПАНІЇ

На сьогодні в українському законодавстві відсутнє трактування економічної категорії «фінансове забезпечення». Проте в теорії фінансів і фінансового менеджменту існують різні його трактування. Це обумовлює необхідність дослідження його сутнісних ознак, а також виявлення взаємозв'язку фінансового забезпечення з поняттями фінансування.

Найбільш дискусійними є визначення і взаємозв'язок фінансового забезпечення і фінансування діяльності компаній. У практичній діяльності компанії підмінюють поняття «фінансування» і «фінансове забезпечення», забезпечення з поняттями фінансування.

Процеси фінансового забезпечення і фінансування взаємозв'язані, але не тотожні. Так під «фінансовим забезпеченням» розуміють залучення і акумулювання фінансових ресурсів, а під фінансуванням – їх використання (розміщення), авансування витрат. Таким чином, фінансове забезпечення передусє фінансуванню. Без відповідних джерел, менеджмент компанії не має можливості планувати методи фінансування. В той же час створення фінансових ресурсів відбувається, як правило, згідно з урахуванням плану їх фінансування.

Таким чином, незважаючи на тісний взаємозв'язок процесів фінансування і фінансового забезпечення, вони можуть проходити відносно незалежно один від одного. В той же час, формування фінансових ресурсів створює економічну передумову для цілеспрямованого фінансування. При цьому фінансування розглядається як: сукупність методів і засобів покриття витрат [2]; забезпечення необхідними фінансовими ресурсами витрат [6]; процес використання фінансових ресурсів компанії; процес, що виражає фінансові стосунки організації, пов'язані з покриттям поточних і одноразових фінансових потреб.

Фінансове забезпечення, більш ширше поняття, складовою частиною якого є процес фінансування, так наприклад Осьмірко І. В. зазначає, що фінансове забезпечення – це сукупність економічних відносин, що виникають з приводу пошуку, залучення і ефективного використання фінансових ресурсів, а також організаційно-управлінських принципів, методів і форм фінансування,

фінансових важелів та інструментів впливу на фінансовий стан суб'єкта господарювання [4].

Слід підкреслити складність категорії «фінансове забезпечення», оскільки дослідження зазначеної дефініції демонструє різноманітні зв'язки «фінансового забезпечення», з такими фундаментальними фінансовими та економічними категоріями, як фінанси, фінансова система, фінансовий механізм, фінансові ресурси, грошові потоки, господарська діяльність тощо.

О. П. Шульга виділяє наступні ознаки, економічній категорії «фінансове забезпечення»:

- динамічність (характеризує дію, функцію або процес та втілюється в процесі руху та перетворення фінансових ресурсів);
- невід'ємність (є складовою господарської діяльності суб'єкта господарювання та визначальним фактором її ефективності);
- підпорядкованість (є складовим елементом господарського та фінансового механізмів (на рівні держави));
- нормативність (підлягає інституційному та нормативно-правовому регулюванню);
- самостійність (має власний механізм реалізації);
- системність (є елементом системи вищого порядку та одночасно системою нижчого порядку) [7].

Отже, під «фінансовим забезпеченням компанії», пропонуємо розглядати систему взаємовідносин між суб'єктами господарювання в перманентному процесі мобілізації та використання власних, позикових та залучених фінансових ресурсів з метою забезпечення господарської діяльності, реалізації окремих завдань фінансової політики та сприяння сталому розвитку.

Складовими елементами процесу визначення дефініції «фінансове забезпечення» виступають фінансові інструменти. Основними фінансовими інструментами є: податки та збори, види цін, грошовий капітал, фінансові ресурси, стимули, санкції, цінні папери, валюта, грошові зобов'язання, страхові поліси, кредитні договори та інші види ринкового фінансового продукту.

Фінансовим інструментам притаманні характерні властивості: термін обігу; ліквідність; дохідність; грошовий, валютний вираз; ризикованість; конвертованість; оподаткованість.

Ключовою складовою фінансового забезпечення є фінансові ресурси, їх залучення і використання. Поняття «фінансові ресурси» активно обговорюється як вітчизняними так іноземними науковцями. У зв'язку з цим існує велика кількість різних підходів до визначення фінансових ресурсів, як грошові доходи і надходження; сукупність грошових коштів; сукупність грошових фондів; власні джерела фінансування діяльності компанії; потенційно можливі грошові кошти.

Вважаємо доречно під фінансовими ресурси компанії розуміти сукупність джерел грошових коштів, що знаходяться у її розпорядженні та мають цільовий характер.

Для фінансових ресурсів характерні наступні ознаки: грошовий характер; матеріальні носії фінансових стосунків; динамічний характер; цілеспрямованість.

Фінансові ресурси прирівнюються до активів балансу. Але слід враховувати вплив регулюючої статті, тобто амортизації, що є одним з джерел фінансування. Амортизаційні відрахування - найважливіший інструмент фінансової, податкової і інвестиційної політики, що полягає в перенесенні вартості основних засобів на кінцевий продукт (роботу, послугу), тим самим формуючи фонд для відтворення необоротних засобів. Отже, фінансові ресурси, більше відповідають пасивам балансу, збільшеним на суму амортизації.

Фінансові ресурси в залежності від права власності, слід розглядати як власні та залучені, у тому числі запозичені, позикові та залучені.

Залучення фінансових ресурсів здійснюється у формах:

– бюджетне фінансування на безповоротних засадах (програми здешевлення відсоткових ставок за кредитами, програми відшкодування страхових тарифів, відшкодування за екологічними програмами, компенсації за лізинговими операціями, пільги з оподаткування);

– кредитування – надання коштів на принципах повернення платності, терміновості забезпеченості;

– самофінансування – фінансування діяльності підприємства за рахунок власних фінансових ресурсів;

– оренда (лізинг) – передача права користування майном суб'єктові підприємницької діяльності на платній основі та на визначений угодою термін;

– інвестування – процес вкладання грошей в об'єкти з розрахунком отримання додаткового доходу (емісія цінних паперів (облігацій, акцій) і вихід на фінансові ринки) [5];

– венчурне інвестування – ризиковий внесок у фінансові проекти, передусім у високотехнологічні галузі [3];

– краудфандинг – це зусилля підприємців та їхніх груп щодо фінансування своїх проектів (культурних, соціальних та некомерційних), спираючись на порівняно невеликі внески від порівняно великої кількості осіб, що використовують Інтернет, без стандартних фінансових посередників [1].

Отже, ефективність діяльності компанії залежить від обраної політики фінансового забезпечення. Ключовим аспектом якої є наявність достатніх власних коштів., або можливість як найвигідніше залучити додаткові фінансові ресурси.

Список використаних джерел:

1. Belleflamme P. Lambert T., Schwienbacher A. Crowdfunding: Tapping the right crowd. *Journal of Business Venturing*. 2014. URL: http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID2292363_code301672.pdf
2. Бернар И., Колли Ж. К. Толковый экономический и финансовый словарь: Пер. с фр.; В 2-х тт. М.: «Международные отношения», 1997. 739 с.

3. Кириленко І. В., Спіцин М. М. Роль венчурного фінансування у розвитку інноваційної діяльності. *Вісник КНУ ім. Тараса Шевченка*. 2010. № 24–25. С. 87–91.
4. Осьмірко І. В. Система фінансового забезпечення інноваційного розвитку: поняття, структура та принципи функціонування. *Бізнес Інформ*. 2012. № 7. С. 47-49.
5. Строкович Г. В., Гончарук С. В. Взаємозв'язок економічних категорій "фінанси", "фінансування", "фінансове забезпечення", "фінансові ресурси". *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство / голов. ред. М. М. Палінчак. Ужгород: Гельветика, 2017. Вип. 16. Ч. 2. С. 113-120.
6. Финансово-кредитный словарь/ Под ред. Гарбузова В. Ф. В 3-х тт. М.: «Финансы и статистика», 1984-1986, 292 с.
7. Шульга О. П. Етимологія економічного змісту фінансового забезпечення господарської діяльності промислових підприємств. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2015. № 3. С. 62-67.

КОМАРНИЦЬКА Г.О., к.е.н., доцент,
в.о. завідувача кафедри економіки та менеджменту,
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УМОВАХ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Вивчення теорії і практики дає змогу зробити висновок про те, що сьогодні у літературі існує чимала кількість різних підходів до оцінювання економічної ефективності державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності. Це пов'язано перш за все із актуальністю цього напрямку дослідження, зокрема, у контексті актуальності державно-приватного партнерства як такого. Воно сьогодні стало одним із ключових понять наукових пошуків, адже дає змогу розв'язати чимало важливих завдань суспільного характеру шляхом співпраці органів державної влади і бізнесу.

Хоча державно-приватне партнерство передбачає тісне переплетіння інтересів державного і приватного партнерів, які безпосередньо залучені у процеси управління відповідними проектами та процесами, маючи свої власні інтереси, все ж домінуючу роль у моделі таких взаємовідносин має власник інвестиційних ресурсів, яким найчастіше є саме приватний партнер. Очевидно, що він сам встановлює для себе критерії оцінювання економічної ефективності державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності. Водночас, враховуючи думку Н.А. Шибасової [1, с. 64-65], доречно зауважити, що причинно-наслідкові зв'язки між інвестиціями в проекти

державно-приватного партнерства і показниками економічного росту частко є доволі опосередкованими, оскільки на економічну систему територіального утворення чи держави загалом впливає чимала кількість різних взаємопов'язаних чинників. Ефективність таких проєктів і її різні форми за своїм змістом є вираженням певних інтересів як державного, так і приватного партнерів або суспільства загалом. Відтак, з позиції різних рівнів реалізації проєктів державно-приватного партнерства отриманий результат буде іншим залежно від встановлених цілей.

Здійснюючи оцінювання економічної ефективності державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності, теоретики та практики найчастіше звертають увагу на доцільність врахування таких напрямків оцінювання, як:

- розрахунок загальної вартості проєкту державно-приватного партнерства з урахуванням його передпроектної, проектної та післяпроектної стадій;

- отримання найбільш кращого й оптимального ефекту від реалізації проєкту;

- очікувані грошові вкладення і доходи;

- вплив ризиків реалізації проєкту та розроблення заходів з реагування на них;

- врахування інфляційного чинника під час реалізації проєктів державно-приватного партнерства;

- врахування інтересів усіх стейкхолдерів (насамперед, усіх інвесторів), що беруть участь в проєкті;

- наповненість та обґрунтованість прогнозів руху грошових коштів під час реалізації проєкту;

- співставимість угод порівняння різних проєктів державно-приватного партнерства для вибору найкращого варіанту управлінського рішення.

Враховуючи результати досліджень А.Н. Єфанова [2, с.147-156], слід зауважити, що під час оцінювання економічної ефективності державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності необхідно враховувати три різних позиції:

- національної економіки загалом (економічна ефективність);

- власника інвестицій (комерційна ефективність);

- територіального утворення (бюджетна ефективність).

Розв'язання завдання оцінювання економічної ефективності державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності дає змогу:

- визначити доцільність інвестування капіталу у проєкт за моделлю державно-приватного партнерства;

- здійснювати ідентифікування та оцінювання допустимих для державного чи приватного партнерів параметрів ризику;

- обрати і застосувати умови страхування ризиків за проєктами державно-приватного партнерства;

- обрати найбільш оптимальні умови кредитування та інвестування в межах державно-приватного партнерства;

- виявити чинники, які найбільш істотно можуть вплинути на хід реалізації проекту державно-приватного партнерства;
- обрати і застосувати заходи, спрямовані на постінвестиційний моніторинг державно-приватного партнерства;
- обрати оптимальні за певним критерієм варіанти управлінських рішень щодо формування і реалізації проєктів державно-приватного партнерства.

Завдяки доступному інструментарію оцінювання економічної ефективності державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності як державні, так і приватні партнери мають змогу робити обґрунтовані висновки, ухвалювати рішення, здійснювати розрахунки, оцінювати ефективність проєкту такого партнерства за різних альтернативних шляхів його реалізації, а також обирати оптимальні сценарії управління проєктами державно-приватного партнерства із множини наявних.

Список використаних джерел:

1. Шиббаева Н. А. Методы оценки эффективности социальных инвестиций. *Control Sciences*. 2008. № 3. С. 64-68.
2. Ефанов А. Н. Оценка экономической эффективности инвестиций и инноваций на железнодорожном транспорте в современных условиях. *Известия ПГУПС*. 2012. № 2. С. 147-156.

КОРОВІЙ В.В., к.е.н.,

докторант кафедри фінансів,

Київський національний торговельно-економічний університет

БЮДЖЕТ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Бюджет є одним з вагомих інструментів впливу на соціально-економічний розвиток країни. Забезпечення цілеспрямованого впливу на темпи та якість економічного зростання потребує формування відповідної системи фінансового регулювання, спрямованої на управління результатами на основі удосконалення інституційного забезпечення фінансово-економічних перетворень. Необхідність бюджетного регулювання зумовлена тим, що за будь-якого типу економічної системи основним призначенням держави є забезпечення фінансовими ресурсами тих потреб, які не можуть бути задоволені через ринковий механізм. До них належить зокрема, структурна перебудова економіки, захист навколишнього середовища, оборона, правопорядок, соціальна підтримка малозахисчених верств населення, проведення фундаментальних наукових досліджень, охорона здоров'я тощо. Виходячи з цього, держава буде фінансову політику, основним завданням якої є пошук оптимальної моделі перерозподілу фінансових ресурсів із метою забезпечення зростання матеріального виробництва й добробуту населення. Для побудови такої моделі доцільно визначити рівень впливу держави на економічну діяльність і рівень зобов'язань держави в питаннях соціального забезпечення громадян. Від цих факторів

залежить, яка частка валового внутрішнього продукту має зосереджуватися у державних фінансових інституціях.

Упорядкування регулюючих цілей бюджетної політики, дозволяє досягти відповідного збалансування процесу перерозподілу фінансових ресурсів у суспільстві, рівня задоволення потреб населення. Необхідним є забезпечення перетворення фінансового механізму в ефективний засіб реалізації соціально-економічної стратегії. Інститут бюджетного регулювання має ґрунтуватися на сукупності форм, засобів, механізмів формування та реалізації завдань бюджетної політики, які визначають умови взаємовідносин учасників бюджетного процесу. Бюджетна політика держави як динамічна система, що розвивається у залежності від соціально-економічних потреб суспільства має задіяти з урахуванням зарубіжного досвіду відповідні регуляторні механізми. Функціональне призначення бюджетної політики є продуктом еволюції ролі та значення держави в суспільно-економічному розвитку, у залежності від показників економіки мають коригуватися цілі і завдання бюджетної політики, механізми, інструменти і важелі для їх досягнення з метою ефективного впливу на соціально-економічні процеси. В умовах рецесії бюджетна політика має реалізовувати адаптаційно-регуляторний потенціал з метою виходу на поступове економічне зростання. При цьому бюджетна політика як вагомий інструмент системи державного регулювання економіки має спиратися на довгострокову програму економічного і соціального розвитку країни.

Сучасні бюджетні відносини відіграють вагомий роль у соціально-економічних і суспільно-політичних процесах. На даний час на бюджетну політику здійснюють вагомий вплив глобалізаційні процеси. Певною мірою відбувається уніфікація національних принципів функціонування бюджетної системи, їх удосконалення в напрямі посилення стимулюючої ролі бюджету. Під бюджетними інститутами розуміють сукупність суб'єктів бюджетних відносин, що діють на основі формальних і неформальних принципів, правил, норм. Рівень впливу формальних принципів залежить від того, якою мірою учасники бюджетних відносин підпорядковані їх приписам і здійснюють контроль за їх виконанням. При оцінці впливу неформальних принципів важливим є врахування сумісності цілей, для вирішення яких вони використовуються та очікуваних результатів. Розвиток бюджетних інститутів визначає особливості інституційного середовища формування і реалізації бюджетної політики.

Бюджетне регулювання є основою для визначення ефективних інституційних фінансових механізмів забезпечення стійкості та збалансованості бюджетної системи з урахуванням трансформаційних перетворень. Інструменти бюджетної стратегії мають розглядатися як засоби формування інституціонального середовища бюджетного простору. Трансформація бюджетних інститутів є важливим етапом в процесі якісного розвитку системи державних фінансів. Інституційне середовище формування і реалізації бюджетної політики впливає на стійкість макроекономічного розвитку країни, необхідним є підвищення ефективності інституційної основи бюджету, який враховує циклічність та динамічність соціально-економічних процесів. Дієвість

інституційного середовища формування і реалізації бюджетної політики передбачає взаємозгодженість дій бюджетних інститутів, які виникли еволюційно та сформували бюджетний простір [1].

Важливими завданнями є створення умов для розвитку інституційної структури бюджетного простору, забезпечення макроекономічної стабільності та економічної збалансованості, сприяння структурній перебудові економіки та розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності. Оцінюючи ефективність інституційного середовища формування і реалізації бюджетної стратегії важливим є врахування дієвості бюджетного інституційного середовища; адаптивності бюджетної політики до соціально-економічних процесів; прозорості бюджетної політики; результативності діяльності та відповідальності органів державного управління і місцевого самоврядування за досягнення поставлених цілей. Розвиток інституційного середовища формування та реалізації бюджетної політики в Україні взаємопов'язаний з трансформаційними економічними процесами, значним рівнем впливу екзогенних факторів на вітчизняну економіку та передбачає здійснення інституційних перетворень у бюджетних відносинах з урахуванням суспільно-економічних умов та збалансованості бюджетної системи. В умовах економічних перетворень з метою забезпечення макроекономічної стабільності та стійкого економічного зростання важливим завданням є удосконалення інституційного забезпечення розробки бюджетної стратегії, обґрунтованого формування доходів та видатків бюджету, планування дефіциту бюджету та джерел його фінансування, управління державним боргом, визначення оптимального рівня міжбюджетного регулювання [2].

Основним завданням бюджетного регулювання є забезпечення виконання завдань соціально-економічного розвитку країни, однак при цьому важливою є підтримка у необхідних межах запасу стійкості бюджетної системи, яка є одним з вагомих інструментів впливу на економічне зростання, разом з цим, з лагом у часі бюджетна система виступає як об'єкт впливу з боку макроекономічного стану, тому важливим є визначення ступеня взаємовпливу бюджетної системи і соціально-економічного розвитку країни. Бюджетна політика суттєво впливає на створення відповідних умов для дієвої структурної перебудови економіки з врахуванням ендогенних чинників економічного зростання, розвитку людського капіталу, розробки та впровадження наукоємних, конкурентоспроможних технологій. Вагомим механізмом реалізації пріоритетних напрямів бюджетної політики інноваційного характеру мають стати видатки розвитку державного та місцевих бюджетів, ступінь ефективності використання яких суттєво впливатиме на дієвість довгострокової стратегії економічного розвитку. Доцільним є планування найбільш ефективних та дієвих бюджетних програм та суспільних послуг, що спроможні забезпечувати економічний розвиток у перспективі, використання системи відповідних показників оцінки бюджетної результативності, дотримання принципу прозорості та підзвітності органів державного управління громадськості [3].

Бюджетне регулювання у сфері видатків є важливою складовою фінансової політики, яка суттєво впливає на суспільний розвиток. Від якості та

своєчасності прийняття рішень з питань, зокрема формування бюджетних видатків залежить збалансованість державних фінансів, рівень ефективності державного регулювання економічних процесів. Через видатки бюджету уособлюється роль держави у регулюванні економічних процесів, забезпеченні макроекономічного зростання, соціальних гарантій населення, удосконалення структури суспільного виробництва. Видаткова частина бюджету здійснює достатньо відчутний вплив як на розвиток окремих галузей і економіки в цілому, так і на рівень соціального розвитку суспільства. У зв'язку з цим особливого значення набуває питання оптимального розподілу обмежених бюджетних ресурсів між напрямками соціально-економічного розвитку країни.

Розвиток суспільства на даному етапі вимагає використання бюджету як дієвого інструменту державного регулювання економічних та соціальних відносин. Важливим є визначення пріоритетів бюджетної політики, у тому числі на середньострокову перспективу виходячи з основних засад соціально-економічного розвитку країни, удосконалення державного регулювання у сфері формування доходів бюджету, планування та використання видатків бюджету, міжбюджетних відносин, що підвищить рівень ефективності функціонування економічної та бюджетної системи в цілому. Бюджетна політика, що реалізується через систему бюджетних механізмів забезпечує бюджетну рівновагу та ефективний вплив на соціально-економічні процеси. Вагомим значення набуває бюджетний механізм за умови трансформаційних перетворень економіки та необхідності її стабілізації в умовах фінансово-економічної рецесії. В умовах економічного спаду держава повинна здійснювати заходи щодо дієвого бюджетного регулювання, що дозволяє впливати на обсяг сукупного попиту, темпи і пропорції економічного розвитку.

Економічна сутність бюджетної політики в якості інструменту регулювання економічного розвитку полягає у використанні бюджетної архітектури, яка визначається оптимальними співвідношеннями між елементами бюджетної системи для впливу на динаміку економічного зростання. Розробка бюджетної політики надасть можливість для спрямування розпорядників бюджетних коштів на обґрунтоване визначення цілей і завдань та досягнення конкретних результатів; розробити довгострокові орієнтири формування і реалізації бюджетної політики, що сприятиме забезпеченню стабільності бюджетної системи, посилення бюджетної стійкості та збалансованості в довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел:

1. Бюджетно-податкова політика у системі регулювання економіки: монографія / І. Я. Чугунов, Т. В. Канєва, М. Д. Пасічний та ін.; за заг. ред. І. Я. Чугунова. К.: Глобус-Пресс, 2018. 354 с.
2. Павелко А. В., Чугунов І. Я. Бюджетна політика економічного розвитку. *Вісник КНТЕУ*. 2015. № 2. С. 64–73.
3. Чугунов І. Я. Бюджетні відносини в системі соціально-економічного розвитку країни. *Казна України*. 2014. № 6. С. 25–28.

КОТЕНКО А.О., студентка 5 курсу УІД та МП,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

СОВА О.Ю., к.е.н., доцент,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

ІНВЕСТИЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Світовий досвід свідчить про те, що ефективність функціонування економіки будь-якої країни здебільшого залежить від оптимального поєднання в ній малого, середнього та великого бізнесу.

Останнім часом у світі спостерігається тенденція лідерства в структурах економічних систем різних країн малих та середніх підприємств (МСП), розвиток яких в сучасних умовах є одним із важливих факторів вирішення соціально-економічних проблем у державах взагалі та в окремих їх регіонах зокрема. Сьогодні в провідних країнах світу малий та середній бізнес як сектор економіки є домінуючим за чисельністю й обсягами виробництва.

Малий бізнес у розвинутих країнах виконує такі важливі для економіки функції, як залучення до економічного обороту матеріальних, фінансових, природних, інформаційних і людських ресурсів, що випадають з поля зору великих компаній. Завдяки таким підприємствам великі компанії звільнюються від нерентабельної діяльності, на ринку продукції забезпечується врегулювання попиту і пропозиції, рівня цін на виготовлену продукцію, створюються додаткові робочі місця та долається проблема прихованого безробіття, а завдяки послабленню майнової диференціації та підвищенню життєвого рівня населення пом'якшується соціальна напруга в суспільстві. Не виникає сумнівів, що до таких самих тенденцій доцільно наблизитися й українській економіці, спрямовуючи при цьому матеріальні, фінансові й організаційні зусилля держави на прискорення розвитку малого підприємництва, яке є базою та елементом конкурентного ринкового механізму.

Малий бізнес характеризується найшвидшим обігом капіталу. Для нього характерні [3, с. 180]:

1) довгострокові фінансові інвестиції, які представляють собою вкладення в цінні папери інших підприємств, облігації державних та місцевих позик, статутний капітал інших підприємств, створених на території країни та за кордоном терміном більш ніж один рік, а також фінансові інвестиції, що не можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент. Вони характерні для господарських товариств, зокрема акціонерних, які мають вільні ресурси.

2) поточні фінансові інвестиції – вкладення терміном до одного року та такі, що можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент. До цього виду інвестицій належать вкладення підприємством тимчасово вільних коштів у банківські депозити, короткострокові цінні папери та інші доходні фінансові інструменти з метою формування ліквідних резервів та одержання доходів. Поточне фінансове інвестування може здійснюватися також у рамках політики рефінансування дебіторської заборгованості.

Однак, інвестиційна привабливість України сьогодні залишається низькою, оскільки інвестиційний клімат в Україні є досить ризикованим. Адже нестабільність в політичній, економічній та інших сферах нашої держави не сприяє інвестуванню. Події 2013-2014 рр. в Україні суттєво погіршили національну економічну ситуацію та трансформували зовнішньоекономічну діяльність нашої держави. Збройний конфлікт на Сході України, звуження або закриття ринку Росії мали негативний вплив на платіжний баланс країни.

Саме тому показники демонструють, що залучення інвестиційних коштів у МСП в Україні забезпечується лише на 17-20%. Основними інститутами з надання фінансових послуг є: інститути спільного інвестування, державної фінансової підтримки малого підприємництва, комерційні банки, лізингові компанії, кредитні спілки [1].

На фоні посилення світової економічної конкуренції, кризових явищ в економіці України, надзвичайно важливим завданням є створення режиму максимально комфортного бізнес-середовища та сприятливого клімату для залучення інвестицій та фінансового забезпечення розвитку малого бізнесу.

Стимулювання розвитку підприємництва є одним із визначальних пріоритетів державної політики в умовах протидії ризикам загострення економічної депресії. Будь-яке підприємство характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для його нормального функціонування, раціональністю їхнього розміщення й ефективністю використання [4, с. 134-135].

Для вирішення проблем інвестування малого та середнього бізнесу можна використати світовий досвід та виділити наступні основні джерела фінансування малого та середнього бізнесу:

- самофінансування – використання прибутку та амортизаційного фонду;
- фінансово-кредитний ринок;
- державне фінансування – у формі державної підтримки та грантів;
- ресурси міжнародних фондів та організацій;
- фондовий ринок;
- ресурси приватних осіб [2].

Основною установою, яка зацікавлена найбільшою мірою у розвитку підприємництва, є держава. Її основне завдання полягає у сприянні розвитку й заохоченні недержавної підтримки через стимулювання фінансових установ до надання позик, переорієнтацію бюджетних коштів, створення гарантійних і страхових установ, використання іноземної допомоги.

Державна підтримка проводиться у макроекономічному та протекціоністському напрямках. Макроекономічний спрямований на підтримку підприємницької діяльності в цілому, незалежно від масштабів чи галузевої підпорядкованості.

Держава виконує роль посередника у підтримці міжнародними фінансовими організаціями малих підприємств. Полегшує ситуацію з доступом до кредитних ресурсів для малих і середніх підприємств співробітництво з міжнародними організаціями [3, с. 196].

Завдяки забезпеченню з боку держави нормативно-правових умов для функціонування малий бізнес поступово посідає своє місце в ринковій

економіці країни. На сьогодні більшість підприємств уже не мають сумнівів щодо переваг спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності. Але, на жаль, дієвість заходів державної політики щодо підтримки розвитку малого бізнесу в Україні ще не є достатньо ефективною, і МСП ще не посіли належного місця в структурі національної економіки країни та стикаються з різного роду проблемами. Тому вирішення цих питань сьогодні залишається стратегічно важливим напрямом діяльності всіх гілок влади [1].

Цілеспрямована державна підтримка суб'єктів малого бізнесу в Україні має важливе значення, оскільки без ефективного функціонування малого підприємництва неможливе створення конкурентоспроможної економіки держави в цілому. Сектор малого бізнесу в Україні має широкую мережу підприємств, переважно працює на внутрішньому ринку та безпосередньо пов'язаний з масовим споживачем товарів, робіт, послуг.

Для здійснення перетворень малого та середнього бізнесу в Україні потрібні значні капітальні вкладення. Стримуючим фактором тут є інвестиційний клімат, який продовжує залишатись несприятливим через політичну та економічну нестабільність, що змушує іноземних інвесторів здійснювати обережну політику у сфері інвестиційного співробітництва з Україною.

Крім того, стимулювання розвитку та підтримка інвестування МСП в Україні потребує таких заходів: спрощення механізму отримання кредитів підприємцями; сприяння розвитку небанківських фінансових установ; розробка та державна підтримка програм із мікрокредитування; вдосконалення механізму підтримки та розвитку малого і середнього бізнесу; розробка державної програми пільгового фінансування малого і середнього бізнесу [1].

Список використаних джерел:

1. Зварич М. М. Проблеми і перспективи інвестування малого та середнього бізнесу. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/09/170.pdf>
2. Калініченко Л., Кобзистий С. Актуальні проблеми фінансування підприємств малого та середнього бізнесу в сучасних умовах. *Економічний форум*. 2013. № 2. С. 1-8.
3. Мартиненко В. Ф. Державне управління інвестиційним процесом в Україні: навч. пос. Вид-во НАДУ. 2005. 300 с.
4. Сова О. Ю. Особливості організації та функціонування малого підприємництва в Україні. *Вчені записки. Ун-т економіки та права «КРОК»*. Сер.: *Економіка*. 2016. Випуск 43. С. 128-138.

КРАВЧУК А.О., к.е.н., доцент,
Одеський державний аграрний університет

ГАКАЛ Т.О., аспірант,
Херсонський державний аграрний університет

ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ АГРОТУРИЗМУ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Не дивлячись на сільськогосподарську виробничу спеціалізацію сільських поселень і сільських муніципальних районів, яка є її важливою суспільною функцією, в останній час спостерігається стійка тенденція скорочення сільськогосподарської зайнятості. Зрозуміло, що диверсифікаційні можливості села не великі. Неможливо ігнорувати обмеження об'єктивного характеру, такі як – кількісний і якісний склад робочої сили, ємкості основних ринків збуту і їх близькість, слабкість інноваційної складової виробництва. Розробляючи механізми диверсифікації важливо розуміти, що вона повинна носити рідний характер по відношенню з сільськогосподарським виробництвом і сільському способу життя. На нашій погляд, напрявленнями діяльності в рамках виходу з вузькоспеціалізованого виробництва в умовах села є:

- переробка сільськогосподарської продукції;
- сільський туризм, агротуризм, екотуризм;
- торгівля;
- побутові послуги;
- народні ремесла і промисли [9].

Основними причинами зростання зацікавленості в сільському зеленому туризмі є:

- підвищення національної самосвідомості, прагнення людей до пізнання рідного краю, особливостей та культури регіонів країни;
- доступність цінової політики сільського зеленого туризму;
- можливість перебування родиною в екологічній місцевості і споживання якісних продуктів;
- активна зацікавленість селян таким видом самозайнятості.

Сільський зелений туризм базується на сільськогосподарській діяльності, ресурсах природи та гостинності сільського населення. Тому важливо зрозуміти, що збереження та збагачення села, як цінного середовища для зростання економічного розвитку держави в цілому є надзвичайно важливим завданням. На жаль, популістичні урядові програми з відродження українського села не є дієвими, і зупинити процеси трансформації сільських територій практично не можливо.

В таблиці 1 наведемо динамічні зміни в чисельному складі сільських територій Одеської області.

Таблиця 1

Чисельність наявного сільського населення в Одеській області [2]

Роки	Чисельність населення всього, тис.осіб	Чисельність сільського населення, тис.осіб	Питома вага сільського населення, %	Приріст (скорочення) сільського населення, тис. осіб	Приріст (скорочення) сільського населення, %
2013	2395,2	793,1	33,11	-	-
2014	2396,5	792,7	33,08	-0,4	-0,05
2015	2396,4	793,3	33,10	0,6	0,08
2016	2390,3	792,9	33,17	-0,4	-0,05
2017	2386,5	790,8	33,14	-2,1	-0,26
2018	2383,1	788,2	33,07	-2,6	-0,33

Відмітимо, що третина населення Одеської області постійно проживає в сільській місцевості, що посилює актуальність уваги до проблем даних територій. В останні 5 років спостерігаємо тенденцію скорочення даного показника, проте темпи даних змін не є значними, і це зумовлює причини збагачення даних територій.

Правильне використання сільських ресурсів може створити передумови для створення оптимальних умов існування і розвитку даних територій [7].

Зазначенні види діяльності являються по суті суміжними по відношенню до сільськогосподарського виробництва, сприяють отриманню додаткових доходів селян, покращують якість життя на селі. При цьому характерна ще одна важлива якість – розвиток всієї сукупності цих напрямлень діяльності носить синергетичний характер. Поява ефекту синергії створює передумови для росту ефективності економіки, сприяє створенню більшої конкурентоздатності території і являється єдиною перевагою, яка недоступна для повторення ні одним його конкурентом, дозволяє запустити механізми розвитку по принципу комплементарної ефективності. Синергетика встановлює правила становлення внутрішньо узгодженого цілого із різнорідних елементів, їх кооперації, співробітництва, взаємодії, стійкого спільного розвитку [6, 8].

В Україні агротуризм, як виду відпочинку в порівнянні з європейськими країнами, ще мало відомий і поки лише розвивається. Очевидно, що в сучасних умовах України, основна орієнтація сектору сільського туризму, перш за все, повинна бути направлена на внутрішній туристичний ринок. В зв'язку з різким ростом цін на туристичні послуги і падінням платоспроможності більше частина населення країни проводить відпустку в своєму регіоні. Максимум, що можуть дозволити громадяни, які входять в цей сегмент споживчого ринку, це відпочинок в селі, відпочинок в вихідні дні на дачних ділянках, а також відпочинок дітей в літній час в таборах, при умові платоспроможності підприємства, на якому вони працюють.

Сільського туризму (агротуризму), як один із напрямів диверсифікації, втілює в собі певні ефекти синергізму на економіку сільських територій .

Агротуризм або сільський туризм являє собою відпочинок в сільській місцевості (в селах, хуторах, в зручних християнських будівлях, в агрооселях), в ході якого туристи деякий час ведуть сільський образ життя, знайомляться з місцевою культурою і місцевими традиціями, приймають участь в традиційному сільському труді [5].

Список використаних джерел:

1. Gryshova I. Yu., Mityay O. V., Gnatyeva T. M. Competitiveness of agriculture enterprises as the main factor of sustainable development of agricultural sphere. *Український журнал прикладної економіки*. 2016. Том 1. № 2. С. 25-35.
2. Кушнір С. О. Державна підтримка агропромислового комплексу України. *Науковий журнал «Український журнал прикладної економіки»*. Тернопіль. 2017. Том 2. № 1. С. 48-56.
3. Собуцький С. Сільський зелений туризм: перспективи розвитку. *Журнал «Вісник. Офіційно про податки»*. 2016. URL: www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/90010301.
4. Кравчук А. О. Сільський зелений туризм як перспективний напрям розвитку суб'єктів агробізнесу в регіонах України. *Економічний аналіз: зб. наук. праць*. Тернопільський національний економічний університет. Тернопіль. 2014. Том 18. № 3. С. 45-52.
5. Кравчук А. О. Сільський туризм як стратегічний напрям диверсифікації операційної діяльності суб'єктів аграрного сектору Одещини. *Економічний аналіз: зб. наук. праць*. Тернопіль. 2014. Том 17. № 3. С. 42-49.
6. Гришова І. Ю., Шестаковська Т. Л. Роль консюмеризму в соціально-економічних процесах. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*. 2016. № 6. С. 75-82.
7. Гришова І. Ю. Проблемы инвестиционного обеспечения развития туристическо-рекреационных комплексов Украины. *Актуальные проблемы аграрной науки и пути их решения*. Сборник научных трудов. Кенель. 2016. С. 598-601.
8. Гришова І. Ю., Стоянова-Коваль С. С. Аналітичне забезпечення економічного розвитку підприємств з позицій інвестиційної привабливості. *Проблеми і перспективи економіки та управління: науковий журнал / Чернігів: Черніг. нац. технол. ун-т*, 2015. № 2. С. 195-204.
9. Гришова І. Ю. Пріоритетні напрями реструктуризації як метод підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств. *Економічний простір: Збірник наукових праць*. № 100. Дніпропетровськ: ПДАБА, 2015. С. 125-136.

КУЧЕРУК М.В., магістрант,
спеціальність «фінанси, банківська справа, страхування»,
Університет економіки та права «КРОК»

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Держава та суб'єкти господарювання реалізують свою фінансову політику за допомогою фінансового механізму, склад і структура якого визначаються рівнем розвитку економіки, відносинами власності, історичними та національними особливостями країни.

Забезпечення розвитку малих підприємств значною мірою залежить від ефективності його фінансового механізму. Невизначеність загальноекономічної ситуації, зміни законодавчої системи негативно впливають на розвиток малих підприємств, що призводить до зменшення їх кількості. У таких умовах важливим завданням малих підприємств є швидка адаптація до нестабільного ринкового середовища та постійних змін кон'юнктури ринку. Це вимагає формування фінансового механізму забезпечення розвитку малих підприємств відповідно до нестабільності вітчизняної економіки та умов невизначеності.

Синтезуючи теоретичні й практичні аспекти функціонування фінансового механізму на макро- та макrorівні, які відображені в працях вітчизняних і зарубіжних вчених: М. Александрової, А. Балабанової, І. Балабанова, І. Благуна, В. Буряковського, О. Василюка, В. Венгера, О. Волкова, О. Ковалюк, Н. Колчина, С. Маслової, В. Москаленко, П. Нікольського, О. Опаріна, К. Павлюк, А. Поддєрьогіна, Б. Райзберга, Р. Сайфуліна, В. Суторміної, А. Шеремети, В. Федосова, С. Юрія, можна сформулювати найбільш повне визначення фінансового механізму як сукупності форм, методів, інструментів та важелів, на основі яких розробляють заходи держави, що за умови відповідного нормативно-правового та інформаційного забезпечення визначають функціонування фінансово-економічних відносин у державі, практичне застосування яких спрямоване для досягнення визначених цілей та завдань, у процесі формування, розподілу й використання цільових централізованих і децентралізованих фондів грошових ресурсів.

За допомогою конкретних фінансових форм і методів здійснюються розподільні та перерозподільні відносини, утворюються доходи суб'єктів економічної діяльності і відповідні фонди грошових коштів. При цьому функціонування фінансового механізму ґрунтується на організаційно-правових положеннях та фінансовій інформації, які забезпечують практичне використання фінансів для досягнення визначених цілей і завдань [1, 3].

Фінансовий механізм не можна тлумачити тільки з позиції об'єктивних чинників, оскільки є суттєва відмінність у складі, змісті й характері механізму, дії економічних законів, особливостей їхнього використання. Вважаємо, що фінанси як об'єктивна економічна категорія належать до механізму дії економічних законів. Фінансовий же механізм створюють суб'єкти фінансової

системи для реалізації фінансової політики. Відповідно, при розробці фінансової політики необхідно враховувати дію об'єктивних економічних законів та закономірностей.

Отже фінансовий механізм є органічною частиною господарського механізму, тому його дослідження й удосконалення вимагає системного підходу. Наприклад, не можна вдосконалювати окремі елементи фінансового механізму без урахування механізму ціноутворення. Зміна організаційної структури господарського механізму неминуче зумовлює кількісні та якісні зміни у фінансовому механізмі.

Фінансовий механізм містить такі основні елементи: фінансові методи; фінансові важелі; фінансові інструменти; нормативно-правове, інформаційне та організаційне забезпечення.

Ефективність фінансового механізму досягається за рахунок злагодженої дії усіх його складових елементів відповідно до потреб та інтересів суспільства за умови напрацювання належної законодавчої та нормативної бази. З метою досягнення більш раціональної та ефективної роботи на підприємстві в сфері економічних та фінансових питань доцільно створити єдину функціональну систему, а саме: фінансово-економічний механізм, – з такою пропозицією погоджується і В. П. Москаленко, який наполягає на органічному взаємозв'язку економічного та фінансового механізмів [2].

Фінансовий механізм розглядається в дії, він активний і включає складні елементи, має підсистему. Фінансовий механізм, як і господарський механізм в цілому, має внутрішню, властиву йому структуру. Щоб її охарактеризувати, доцільно використовувати такі поняття системного аналізу, як підсистема, ланки, елемент.

Підсистема (частина) фінансового механізму є найбільш істотною рушійною силою фінансового механізму, а саме це – фінансове планування, фінансові важелі і стимули, організаційна структура, фінансовий контроль.

Ланки фінансового механізму – це сукупність однорідних взаємопов'язаних елементів, об'єднаних за ознакою спільної часткової спрямованості (фінансові прогнози, плани і баланси, фінансові показники, фонди фінансового забезпечення, законодавчі та нормативні акти, що регулюють фінансові відносини).

Елемент фінансового механізму – це найпростіша господарська форма, через яку специфічним чином виявляються інтереси учасників суспільного виробництва.

Роль малого підприємництва постійно зростає і з кожним роком з'являються нові механізми його розвитку й функціонування, однак кількість підприємств цього сектору скорочується. Тому розвиток малих підприємств не можливий без комплексу заходів державної підтримки, що слугуватиме стимулом до активного інноваційного розвитку малих підприємств. Для цього потрібно створити відповідні умови щодо формування ефективного фінансового механізму.

Під фінансовим механізмом забезпечення розвитку малих підприємств слід вважати сукупність взаємопов'язаних форм, методів, інструментів та важелів

дотримання відповідних пропорцій у формуванні, розподілі й ефективному використанні виділених державою фінансових ресурсів.

До структури фінансового механізму забезпечення розвитку малих підприємств належать взаємозалежні елементи підсистеми: форми, фінансові методи, фінансові важелі та інструменти, нормативно-правове, адміністративно-організаційне та інформаційне забезпечення.

Враховуючи те, що для належного розвитку й функціонування малих підприємств потрібні відповідні ресурси, які надають через відповідні елементи інфраструктури, виокремимо наступні форми підтримки малих підприємств, які сприяють формуванню ефективного фінансового механізму забезпечення розвитку малих підприємств, зокрема, це організаційно-технічна, фінансово-кредитна, ресурсно-інформаційна, кадрова та майнова.

Фінансові методи є способом впливу фінансових відносин на діяльність та розвиток малих підприємств, тому до фінансових методів належать фінансове планування, аналіз, самофінансування, контроль, кредитування, інвестування, ціноутворення, страхування, франчайзинг, венчурне фінансування.

Фінансові важелі, які безпосередньо пов'язані із залученням і розміщенням фінансових ресурсів, охоплюють: дохід, прибуток, податки, витрати, дивіденди і кредити. Інструменти, за допомогою яких реалізується фінансовий механізм малих підприємств, діють в двох напрямках: через управління рухом фінансових ресурсів через ринкові комерційні відносини, пов'язані з виміром витрат і результатів, а також через використання фондів грошових коштів. Сюди належать: ставки податків, фінансові стимули і санкції, відсотки за користування кредитом, ставки орендної плати.

Належне функціонування фінансового механізму малих підприємств забезпечене Конституцією України, законами України, указами Президента, постановами ВРУ, декретами КМУ, нормативно-правовими актами міністерств та інших органів, нормативними актами місцевих рад та ін.

Адміністративно-організаційне забезпечення реалізації фінансової політики через фінансовий механізм полягає у розвитку фінансової підтримки стратегічно важливих галузей промисловості, розвитку інфраструктури підтримки підприємницької діяльності, участі в державних закупівлях.

Ефективність функціонування фінансового механізму малих підприємств залежить також від якості інформаційного забезпечення, яке включає методичне та аналітичне забезпечення, навчання та перепідготовку кадрів, формування системи інформаційно-консультативних послуг для суб'єктів малого підприємництва.

Отже, проведені дослідження та результати їх узагальнення дають змогу констатувати, що фінансовий механізм забезпечення розвитку малих підприємств можна визначити як спосіб впливу підсистеми, котра включає нормативно-правове, адміністративно-організаційне й інформаційне забезпечення на форми фінансової підтримки малих підприємств, фінансові методи, фінансові важелі та інструменти, для забезпечення сприятливих умов ведення бізнесу та розвитку малих підприємств в Україні.

Список використаних джерел:

1. Ковалюк О. М. Фінансовий механізм економіки України. *Фінанси України*. 2001. № 9. С. 22–28.
2. Москаленко В. П., Шипунова О. В. Финансово-экономический механизм промышленного предприятия: научно-методическое издание / Под научной редакцией д. э. н., проф. В. П. Москаленко. Суми: Довкілля, 2003. 176 с.
3. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2007. 495 с.

ЛАВРУК В.В., д.е.н., доцент,
професор кафедри фінансів, банківської справи, страхування
та електронних платіжних систем,
Подільський державний аграрно-технічний університет

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Необхідність широкомасштабної реалізації науково-технологічних та інноваційних розробок у національному АПК і, насамперед, у сільському господарстві зумовлюється не лише його надто великою техніко-технологічною відсталістю, використанням переважно застарілих ресурсо-енергетичних технологій, а й технологічними особливостями агропромислового виробництва, передусім аграрними. Практично в найближчі 2-3 роки повністю буде використано й амортизовано наявну сільськогосподарську техніку, оновлення і заміна якої протягом останніх 12-13 років проводилися вкрай низькими темпами. Це призвело до катастрофічного падіння технічної та енергетичної оснащеності аграрного виробництва. Так, за рівнем технічної оснащеності вітчизняне сільське господарство відстає нині від сільського господарства країн – членів ЄС у середньому в 8-10 разів.

Реалізація інноваційного потенціалу в першу чергу вимагає збільшення обсягу інвестицій. В той же час, сучасна ситуація в українській економіці така, що відчувається гострий дефіцит фінансових ресурсів, необхідних для її розвитку, у тому числі і інноваційного. За оцінкою, зробленою з урахуванням паритету купівельної спроможності гривні до долара, потенціал заощаджень реалізується в інвестиціях менш, ніж наполовину [2, с. 201]. Це свідчить про недостатню ефективність моделі інвестиційної діяльності, що склалася в Україні, оскільки ні фондовий ринок, ні банківська система не виконують своїх функцій щодо акумуляції внутрішніх заощаджень і їх трансформації в інвестиції. Незадовільний стан інвестиційної сфери можна пояснити наявністю ряду умов, що склалися.

З огляду на це, перед економічною наукою постало надзвичайно важливе завдання – розробити й постійно підтримувати в узгодженні з мінливими

умовами механізм автоматичної реалізації досягнень інноваційного прогресу через інвестиційний процес. Можна стверджувати, що питання ефективності інноваційної діяльності дедалі частіше стають предметом наукових досліджень, проте цілісна комплексна система ефективного управління інноваційною діяльністю на підприємствах поки що не вироблена [3, с. 360]. Стан інноваційної діяльності на підприємствах залишається незадовільним. Огляд і систематизація статистичних даних свідчить про те, що з кожним роком показники інноваційної діяльності підприємств погіршуються. Аналіз підходів до формування й реалізації інноваційного потенціалу засвідчив, що основна причина незадовільного стану інноваційної діяльності на підприємствах полягає в нерозвиненості економічного механізму управління інвестиційним процесом, який зумовлює його несприйнятливість і неспроможність до інновацій.

На механізм управління процесом реалізації стратегії підвищення активності інноваційної діяльності впливають чинники зовнішнього і внутрішнього середовища підприємств. Під зовнішніми чинниками мається на увазі ті умови, що їх підприємці, як правило, не в змозі змінити, але повинні їх прогнозувати і враховувати, оскільки вони істотно впливають на інноваційну діяльність. Згідно із загальною теорією управління зовнішні чинники доцільно поділити на дві групи. Перша група – це чинники безпосереднього впливу. Основними з них є: законодавство, що врегульовує підприємницьку діяльність; непередбачені дії органів державного управління; інвестиційний клімат; взаємодія з партнерами, конкуренція та ін. Друга група – чинники опосередкованого впливу, серед яких: науково-технічний прогрес; політична ситуація; економічні зрушення в країні та галузі; зрушення на міжнародній арені та ін.

Необхідно також виокремити проблеми платежів, дебіторської і кредиторської заборгованостей, як суттєві чинники інноваційного ризику. Внаслідок зростання неплатежів посилюється спад інновацій. Через незабезпеченість коштами внутрішній інноваційний потенціал втрачається, а попит на впровадження пріоритетних інновацій у виробництво залишається незадоволеним. Часто пріоритетні напрями інноваційної діяльності не реалізуються через неплатоспроможність своїх контрагентів, а також через фінансову політику всіх гілок державної влади.

В економічній літературі з проблем переходу економіки на інноваційну модель розвитку виокремлюють чотири групи чинників, які належать до внутрішніх чинників інноваційного ризику:

- формування стратегії управління інноваційною активністю;
- принципи інноваційної діяльності підприємств;
- інвестиційні ресурси та їхнє використання в інноваційній діяльності;
- кадровий потенціал інноваційної діяльності [5, с. 145].

Як зазначається в літературі, близько 90 % неефективних капіталовкладень у здійснення інноваційної діяльності підприємств пов'язані зі слабким управлінським потенціалом. Джерелами інноваційного ризику також є: відсутність професійного досвіду в керівництва підприємств; недостатні економічні знання; фінансові прорахунки; непристосованість підприємства до змін навколишнього ринкового середовища; відсутність належного досвіду у сфері інновацій.

На вибір оптимального варіанта реалізації стратегії впливають наявність методик і регламентів, присутність і структура необхідних ресурсів, соціально-економічна обґрунтованість та фактор часу.

Основними складовими реалізації стратегії є процеси її упровадження і координації. Стратегія управління інноваційною діяльністю підприємств здійснюється шляхом реалізації методів активізації, які впливають на всі параметри механізму управління до інновацій. Впровадження методів потребує відповідного і послідовного механізму. Зокрема механізм впровадження методів реалізації інноваційного потенціалу передбачає наявність таких етапів: підготовчий, зміна системи управління, стабілізація [1, с. 48].

Крім того, механізм впровадження методів реалізації інноваційного потенціалу передбачає, що використання економічних методів має супроводжуватися ефективними механізмами їхньої державної підтримки та формування фінансових і законодавчих стимулів для здійснення інноваційних технологій і підприємництва у сфері науки й науково-технічної діяльності, що є найважливішим напрямом державного регулювання в інноваційній сфері.

Узагальнюючи сказане вище, слід наголосити, що економічні результати діяльності підприємств вказують на об'єктивну потребу істотної зміни інноваційної стратегії з метою досягнення її ефективності. Як переконає світовий досвід, найефективніше формування інноваційного потенціалу підприємств забезпечує ресурсозберігаюча інвестиційна стратегія. Маються на увазі не лише матеріально-технічні, трудові та фінансові ресурси, а й такий надзвичайно важливий ресурс, як час. Виграш у часі дає багато переваг і забезпечує вагомі можливості в умовах інтегрованого розвитку світової економіки.

Таким чином, сформовані методичні підходи довели справжню економічну доцільність формування ефективного механізму реалізації інноваційного потенціалу підприємств з метою зменшення відставання нашої країни від світового рівня. Окрім цього реалізація інноваційного потенціалу підприємств позитивно впливатиме як на досягнення економічної стабілізації, так і на забезпечення економічного розвитку на новій технологічній і технічній основі.

Список використаних джерел:

1. Данилишин Б. М., Корецький М. Х., Дацій О. І. Регулювання розвитку інноваційного потенціалу в економіці: монографія. Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2007. 220 с.
2. Інвестиційна та інноваційна діяльність: монографія / Кузьмін О. Є., Князь С. В., Тувакова Н. В., Кузнєцова А. Я. Львів: ЛБІ НБУ, 2003. 233 с.
3. Лаврук В. В. Система інноваційного забезпечення сільського господарства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2010. № 14. С.14-17.
4. Лаврук В. В. Венчурне інвестування інноваційної діяльності. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*, № 1. 2012. С. 224-234.
5. Павленко І. А. Інноваційне підприємництво у трансформаційній економіці. К.: КНЕУ, 2007. 248 с.

ЛАНТУХ К.О., аспірантка
кафедри фінансів ім. Л.Л. Тарангул,
Університет державної фіскальної служби України

ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВИ ТА МЕТОДИ ЙОГО ПЛАНУВАННЯ

Однією з основних завдань, що стоять в даний час перед бюджетною системою України, є забезпечення функціонування соціально-орієнтованої держави, що гарантує фінансову підтримку широкого кола суспільних потреб. Як відомо, сьогодні зміст фінансової політики визначається прийнятою концепцією розвитку фінансів, її стратегічними цілями, що розкривають основні напрямки формування, розподілу і використання фінансів, і сукупністю заходів, здійснюваних органами державної влади і управління для досягнення висунутих цілей.

Найважливішою метою фінансової політики є збільшення обсягу фінансових ресурсів на базі економічного зростання, відповідне нарощування державних і місцевих фінансів, необхідних для більш повного задоволення потреб суспільства.

Сучасна фінансова ситуація в системі виконання соціальної функції держави яскраво свідчить про необхідність, з одного боку, посилення регулюючої ролі, держави, концентрації фінансових ресурсів на підтримку бідних і, малозабезпечених, а з іншого боку – формування умов для соціального самозахисту населення. Фінансова політика держави покликана забезпечувати нормальне функціонування фінансової системи суспільства і на цій основі ефективніше здійснювати свої функції: соціальні, економічні, політичні, екологічні.

У зв'язку з цим, першочергового значення набувають питання оптимального розподілу ефективного, цільового використання фінансових ресурсів системи соціального захисту населення. Фінансове забезпечення соціального захисту населення являє собою систему розподільних відносин, у процесі яких за рахунок податків і спеціальних внесків формуються централізовані і децентралізовані фінансові ресурси, спрямовані на соціальне забезпечення, соціальне страхування і надання соціальної допомоги всім членам суспільства. Фінансове забезпечення соціального захисту населення передбачає оцінку і планування обсягів необхідних грошових коштів, формування доходів і фінансування витрат, здійснення соціальних виплат і контроль за ефективним використанням коштів, направляються на соціальний захист, соціальне страхування і соціальне забезпечення [1]. В той же час помітно, що основне фінансове навантаження на реалізацію соціальної функції практично повністю лягає на державу.

В процесі реалізації бюджетного фінансування використовується низка таких методів, як: нормативний; аналітичний; екстраполяції; балансовий; програмно-цільовий.

Нормативний метод передбачає планування окремих показників на основі встановлених нормативів. Проте нормативи постійно слід переглядати і уточнювати через зміну законодавства тощо [2].

Суть аналітичного методу полягає у тому, що визначається не загальна величина того або іншого показника, а його зміна в плановому періоді під впливом окремих чинників по відношенню до базового періоду. Метод екстраполяції ґрунтується на визначенні бюджетних показників на основі встановлення стійкої динаміки їх розвитку. Розрахунок бюджетних показників здійснюється на основі досягнутого в попередньому періоді рівня розвитку і його коректування на відносно стабільний розвиток країни. Цей метод має свої недоліки. По-перше він не дає можливість збільшити або зменшити бюджетні доходи залежно від різних обставин в плановому році (зміна законодавства, роботи податкових і інших контролюючих органів). По-друге, він негативно впливає на економічне використання бюджетних коштів, оскільки їх планування здійснюється виходячи з досягнутого рівня в попередньому році [3].

Одним з методів планування є балансовий метод, суть якого полягає в обов'язковому збалансуванні доходів і витрат. Розподіляти й споживати можна тільки те, що виробили. Збалансованість плану економічного та соціального розвитку й вдосконалення пропорцій в економіці, стійкий її розвиток створюють відповідні умови, які необхідні для формування і виконання збалансованого і реального бюджету.

Сама ідея програмно-цільового методу полягає в тому, щоб зосередити увагу не тільки на можливостях бюджету тобто наявних ресурсах, а й на тому, який ефективніше з них використовувати з метою отримання конкретних результатів. Тому програмно-цільовий метод складання бюджету передбачає декілька інший підхід до формування бюджетних показників. Цей процес починається із зосередження уваги в першу чергу на результатах, які необхідно досягти в державному секторі, а вже потім ставитися питання про те, які ресурси необхідно найефективніше використовувати для досягнення намічених результатів і яким чином.

Уперше програмно – цільовий метод був запроваджений в приватному секторі. Ідея належала американському підприємцю, власнику автомобілебудівної компанії «форд» Ліндону Джонсу. У середині 1960-х років міністр оборони США Роберт Макнамара перейняв цю ідею і дозволив запровадити її в міністерстві, яке він очолював. Пізніше було ухвалене рішення про впровадження цього методу у всіх міністерствах США [4, с. 19].

Практика використання програмно-цільового методу до складання бюджету була дуже ефективною. Бюджет став зрозумілим і чітким. Це торкалося не тільки бюджету центрального уряду (федерального), але і муніципальних бюджетів. В даний час більшість країн з ринковою економікою використовує елементи цього методу в бюджетному процесі (Канада, країни Європи, Нова Зеландія, Австралія і багато інших, серед яких є і країни колишнього СРСР). Значних успіхів по запровадженню програмно - цільового методу досягли країни Прибалтики і Казахстану. Сьогодні більшість країн ЄС дає допомогу іншим країнам у формі програм, направлених на досягнення

конкретних результатів. Міжнародні фінансові організації, такі як Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, дають позики (кредити) іншим країнам за відповідними програмами.

Використання програмно-цільового методу у формуванні та бюджетному плануванні на місцевому рівні особливо є ефективним у соціальній сфері, розбудові соціальної інфраструктури. В даний час склалася така ситуація, коли кількість програмних документів, по яких необхідно фінансувати ті або інші заходи, зокрема розвитку соціальної інфраструктури, через виділення коштів з державного бюджету, є достатньо значною. Потреби в засобах бюджету значно перевищують загальний об'єм фінансових ресурсів, які має в своєму розпорядженні держава.

Розглянувши основні методи щодо бюджетного планування фінансування соціальної функції держави відзначимо, що найпопулярнішим є програмно-цільовий метод.

Таким чином, нині одним із напрямів удосконалення фінансового забезпечення соціальної функції нашої держави визначено розвиток бюджетної системи і бюджетних установ. Бюджет як фонд грошових коштів має своїм призначенням фінансове забезпечення завдань і функцій держави. За рахунок бюджетних коштів фінансується переважна більшість державних і місцевих видаткових зобов'язань. У той же час здійснення видатків можливо лише за умови повного і своєчасного надходження доходів до бюджету. У зв'язку з цим визначальна роль в стабільності бюджетних відносин відводиться їх якісному адмініструванню. Це запорука подальшого повного і своєчасного здійснення видатків бюджетів і, як результат, безперебійного функціонування держави.

Список використаних джерел:

1. Соціальне забезпечення. *Реферати українською*: веб сайт. URL: <http://bukvar.su/finansovye-nauki/50020-Social-noe-obespechenie.html> (дата звернення 09.10.2019).
2. Чернюк Л. Г. Методи планування місцевих бюджетів як основи розбудови соціальної інфраструктури. *Ефективна економіка*. 2013. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3295> (дата звернення 09.10.2019).
3. Методи розрахунку статей доходів і витрат бюджету. *Інфопедія*: Веб сайт: URL: <https://infopedia.su/6x4fc0.html> (дата звернення 09.10.2019).
4. Януль І. Є. Застосування програмно-цільового методу формування бюджетів. *Фінанси України*. 2003. № 8. С. 19-21.

ЛИ ШУЦАЙ, PhD,
Совместный инженерный институт ЦПУ-СПБПУ
Цзяньзуского педагогического университета, Сюйчжоу, Китай

СЮЙ ЦЫЦИ, молодой ученый,
Цзяньзуский педагогический университет, Сюйчжоу, Китай

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРИ РАЗВИТИИ ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В КИТАЕ

Финтех представляет собой сложную систему, объединяющую секторы новых технологий и финансовых услуг, стартапы и соответствующую инфраструктуру. Сектор финансовых услуг все активнее применяет новые технологии и инструменты для выполнения своих функций и реализации принципиально новых решений, в которых заинтересованы потребители услуг.

Кроме того, новые финансовые технологии проникают в производственный сектор (в том числе, ритейл, телекоммуникации, фармацевтику, сельское хозяйство); оказывают большое влияние на сегмент страхования, кредитования, бухгалтерских услуг, массовой оценки недвижимости, управления активами, инвестиции, налоговое администрирование и др.

Все больший интерес к ним проявляют государственные и регулирующие организации, их тесные партнерские отношения определяют оперативность решения возникающих юридических вопросов, быстроту и широту продвижения продуктов финтех, комплексное решение вопросов безопасности, повышение финансовой грамотности населения и доступность финансовых услуг.

Согласно прогнозам, сделанным PWC в 2016 г., к 2020 г. финтех может завоевать 28% рынка банковского обслуживания и платежей и до 22% рынка страхования, управления активами и управления частным капиталом [1, 7].

Одной из важнейших технологий блокчейна является криптовалюта, представляющая собой виртуальную валюту, хранение и учет которой осуществляется в распределенной базе данных. При этом достоверность и целостность цепочки блоков транзакций обеспечиваются использованием криптографии. Банки целого ряда стран (в частности, Великобритании, Китая, Дании, Японии, Южной Кореи, Сенегала, Канады) создали или работают над созданием таковых (сейчас насчитывается несколько сотен видов криптовалют, при этом самой известной и распространенной является «биткоин»). Техническая реализация данной финансовой технологии, как правило, не вызывает вопросов у специалистов. Однако общепринятая позиция относительно возможности и условий использования криптовалюты в качестве финансового инструмента до настоящего времени не выработана.

Технология блокчейн лежит также в основе многих других проектов финтех, в частности искусственного интеллекта, чат-ботов, «умных контрактов».

Новые технологии по своей сути изменили не только исторически сложившийся ландшафт по предоставлению финансовых услуг, придав ему

свежесть, динамику и новые краски, но и изменили отношение к такому понятию, как «деньги», реализовав в достаточно короткий промежуток времени переход от наличных денег к виртуальным. Дистанционное банковское обслуживание, мобильный банкинг, интернет-банкинг, мгновенные платежи, удаленная идентификация, NFC технологии, электронная коммерция – далеко не полный список инноваций последнего времени в финансовой сфере.

Реализация новых технологий позволяет на качественном уровне провести изменения как в функциональном, так и в инфраструктурном содержании классического банка. Необанк (online-банк) – новое понятие в банковском деле, которое подразумевает под собой банк, функционирующий без офисов, обслуживающего персонала и бумажного документооборота. При этом для предоставления банковских услуг применяются мобильные приложения, Интернет, роботизированное консультирование и др.

Все это позволяет банку минимизировать свои затраты, повысить скорость обслуживания до режима реального времени, обеспечить индивидуальный подход к обслуживанию своих клиентов, добиться круглосуточного предоставления банковских услуг вплоть до режима 24/7 и, как следствие, снизить тарифы. При этом банки фактически превращаются в виртуальные банки.

Кроме того, новые технологии позволяют реализовать принцип формирования баз данных «от локального к глобальному» с возможностью предоставления доступа пользователям независимо от территориальной расположенности и государственной принадлежности (в частности, удаленная идентификация с использованием биометрических данных, банковские KYC-анкеты «знай своего клиента» и др.), а также поддержание их целостности, достоверности и операционной надежности.

При этом обеспечение «непрерывности бизнеса» выступает на передний план и позиционируется в качестве одной из базовых целей создания новых технологических решений.

При создании новых финансовых технологий *вопросы безопасности* требуют также пристального внимания. Как отмечала профессор Гришова И.Ю. «Недостаточно продуманное использование технологий финтех может привести к созданию угроз и реализации финансовых рисков высокого уровня» [3, 5]. В связи с этим решение вопросов безопасности должно носить комплексный характер и решаться на каждом без исключения этапе реализации сервиса, начиная с разработки архитектуры решения и заканчивая внедрением и эксплуатацией. При этом нормативная документация по обеспечению безопасности является основой для достижения поставленной цели.

Безусловно, развитие новых финансовых продуктов требует новых механизмов экономической безопасности. Появление и активное развитие наднациональных платежных систем создает серьезную угрозу для института государства как такового из-за возможного перехода в них экономических субъектов из контролируемых государством платежных систем.

Успех развития финтеха в отдельно взятой стране во многом зависит от государственного регулирования данной сферы. На уровне правительств ряда

стран создаются рабочие группы для разработки законодательных актов, регулирующих сферу финтех.

Так, например, с введением в Евросоюзе обновленной Директивы платежных услуг (PSD2) фокус регулирования сместился в сторону финтех-компаний, которые предлагают открывать банковские услуги, платформы API с поддержкой больших данных и расширенные возможности аналитики. Развивается партнерство финтех-компаний с государственными органами и в азиатских странах. Например, валютное управление Сингапура (MAS) и Австралийская комиссия по ценным бумагам и инвестициям (ASIC) заключили соглашение с финтех-компаниями [2, 4, 6].

Список использованных источников:

1. Gryshova, I.; Petrova, M.; Teravicharova, M.; Diachenko, A. P.; Gutsul, T. 2019. A model for selection of a management team to ensure the sustainability and development of the business organizations, *Entrepreneurship and Sustainability Issues* 7(1): 690-703. [https://doi.org/10.9770/jesi.2019.7.1\(49\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2019.7.1(49))
2. Хоу Тецзянь, Гришова І. Конкурентні війни бізнесу в умовах стрімкого розвитку цифрової економіки та фінансового інжинірингу. *Цифрова економіка: тренди та перспективи: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції* (Тернопіль, 25 жовтня 2018 р.). Тернопіль: Осадца Ю. В., 2018. С. 120-122.
3. Гришова І, Шестаковська Т, Янь Хуаньхуань Роль фінтех бізнесу у розвитку цифрової економіки України. *Цифрова економіка: тренди та перспективи: матеріали Міжнародної науковопрактичної конференції* (Тернопіль, 25 жовтня 2018 р.). Тернопіль: Осадца Ю. В., 2018. 61-64.
4. Gryshova, I., & Shestakovska, T. (2018). FinTech business and prospects of its development in the context of legalizing the cryptocurrency in Ukraine. *Scientific Papers of the Legislation Institute of the Verkhovna Rada of Ukraine*, (5), 77-89. URL: <https://instzak.com/index.php/journal/article/view/1625>
5. Шабатура Т. С. Доцільність використання цифрових технологій в сучасному аграрному бізнесі. *Сучасний рух науки: тези доп. VII міжнародної науково-практичної інтернет-конференції*, (м. Дніпро, 6-7 червня 2019 р.). Дніпро, 2019. С. 1821-1826.
6. Шабатура Т. С. Перспективи розвитку аграрного сектору України в контексті цифрових технологій. *Приазовський економічний вісник*. 2019. Випуск 3 (14). С. 123-128.
7. Стоянова-Коваль С. С., Варгатюк М. О. Державна підтримка аграрного сектору в умовах розвитку цифрової економіки. *Цифрова економіка: тренди та перспективи: матеріали Міжнародної науковопрактичної конференції* (Тернопіль, 25 жовтня 2018 р.). Тернопіль: Осадца Ю. В., 2018. С. 117-120.
8. Галицький О. М., Дяченко О. П. Розвиток ринку криптовалют в Україні в контексті протидії розвитку тіньовій економіці. *Цифрова економіка: тренди та перспективи: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції* (Тернопіль, 25 жовтня 2018 р.). Тернопіль: Осадца Ю. В., 2018. С. 56-59.

ЛЮ СУН, PhD,
*заведуючий кафедрой международного образования,
Китайско-российский институт,
Цяньзуского педагогического университета, Сюйчжоу, Китай*

ЧЖУ СЬЮНЫИ, *молодой ученый,*
*Китайско-российский институт,
Цяньзуского педагогического университета, Сюйчжоу, Китай*

ЦЗЯО ТИАНЖ, *молодой ученый,*
*Китайско-российский институт,
Цяньзуского педагогического университета, Сюйчжоу, Китай*

РАЗВИТИЕ КРИПТОВАЛЮТ И ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН В КИТАЕ

Китай является лидером финансовых технологий, инвестиции в инновационные финансовые инструменты в Китае в 2018 году превысили объёмы Европейских стран и США. Специфической особенностью жителей Китая является любовь к азартным играм. Вера в особое значение цифр и знаков, взаимодействие судьбы и предметов находит корни в философии и религии этого региона. Тысячелетняя история лотерей, карточных игр и маджонга тесно переплетается с попытками государства охладить азартный пыл населения страны. Так, за последние 170 лет легально испытать судьбу в игре на деньги в Китае можно был лишь в одном месте – бывшей португальской колонии Макао [1].

С открытием Шанхайской фондовой биржи в 1990 г. азарт жителей Китая нашел новое приложение. История биржевой торговли в регионе полна вертикальными взлетами и падениями, причем их основной движущей силой было простое население. Государство неоднократно вмешивалось в ход биржевой торговли, запрещая ставки на падение рынка, повышая сборы за сделки и ограничивая торговлю в кредит [2].

Очевидно, когда появилась возможность спекулировать вырастающими в десятки и сотни раз криптовалютами, китайские спекулянты бросились покупать новые инструменты. На китайский рынок в пике приходилось до 90 % всего торгового оборота биткоина.

Но и в этот раз государство довольно быстро начало применять меры регулирования и вводить запреты. В декабре 2013 г. центральный банк Китая запретил финансовым институтам совершать сделки с криптовалютами. 1 апреля 2014 г. банками и платежными системами было прекращено обслуживание счетов для торговли биткоином. И, наконец, в сентябре 2017 г. целая группа китайских регуляторов предприняла скоординированные действия для запрета осуществления ICO. Размещения виртуальных монет были

признаны нелегальным привлечением финансирования, а большая часть проектов, зачастую не без основания, была названа мошенничеством [3, 4].

Деятельность криптовалютных бирж в Китае была признана незаконной. Китайские криптовалютные биржи довольно быстро переориентировались на другие растущие рынки: Японию, Корею и США. Так, например, просуществовавшая на момент запрета лишь два месяца гонконгская площадка Binance за счет агрессивного маркетинга смогла за полгода стать одной из крупнейших в мире. После запрета она сменила свою регистрацию сначала на Японию, а потом и Мальту. Китайские компании продолжили делать громкие ICO, но целевая аудитория уже находилась за пределами границ страны (пусть даже и сугубо формально).

Торговля криптовалютами для граждан Китая не была формально запрещена, но законных путей для покупки и продажи практически не осталось. Виртуальные валюты продолжили существовать в серой и черной зоне. Массовое задержание нелегальных букмекеров во время прошедшего чемпионата мира по футболу было связано с изъятием больших объемов криптовалюты. Они активно используются для вывода активов из Китая с целью приобретения дорогой зарубежной недвижимости. Но широкие массы были исключены из спекуляций, что говорит об однозначном успехе китайских властей в деле реализации запрета [5, 6].

Несмотря на запрет торговли криптовалютами, Китай продолжает быть однозначным лидером мирового майнинга – процесса подтверждения транзакций торгуемых блокчейнов за вознаграждение в виде созданных в процессе новых цифровых монет. Четыре крупнейших мировых объединения майнеров (майнинговых пулов) имеют китайские корни: AntPool, BTC.com, F2Pool и BW.COM. В сумме более 72 % вычислительных мощностей биткоина находится в Китае. А более 70 % мощностей Китая находятся в провинции Сычуань [7, 8]. Так, например, недавнее наводнение в этом регионе вызвало падение мощности (hash rate) сети биткоина почти на 10 %. Причина такой концентрации мощности – дешевая гидро и угольная электрогенерация – основное «сырье» для майнинга.

Крупнейший производитель оборудования для майнинга Bitmain также был сформирован в Китае. Понимая все риски регулирования, в июле он открыл офис в Кремниевой долине и планирует скорое IPO акций на американских биржах. Китайские власти неоднократно угрожали майнерам запретами и ограничением доступа к электроэнергетике, но пока риск не реализовался, а майнеры остаются там, где дешевле себестоимость их бизнеса.

Несмотря на государственный запрет криптовалют и ICO, власти городов Шанхай, Гуйян, Ханчжоу и Гуанджоу, провинций Шанси и Хэнань приняли политику стимулирования развития блокчейн технологий. А Ханчжоу – столица восточной провинции Чжэцзян объявила о планах инвестировать 10 млрд юаней (\$ 1,5 млрд) в блокчейн-фонд, который должен стать крупнейшим в мире [7].

Более того, блокчейн был официально вписан в 13й пятилетний план развития Китая с 2016 г. по 2020 год. Блокчейн описывается там как одно из направлений развития нации, наравне с квантовыми компьютерами,

искусственным интеллектом и автономными автомобилями. Следуя тренду, в первой половине 2018 г. китайцы зарегистрировали 3078 фирм, в названии которых употребляется слово блокчейн. Это в шесть раз больше, чем за весь 2017 г. и заметно больше, чем в США за то же время (817 фирм) [8]. Китайские власти четко разделяют блокчейн и криптовалюты. И, несмотря на то, что биткоин стал первым успешным применением технологии блокчейн, в его полезности китайские регуляторы сомневаются и предпочитают максимально ограничить потенциальную опасность криптовалют.

Возможно, совсем скоро китайским пользователям вообще не нужно будет посещать стационарные отделения банков, даже для открытия счета, в этом случае личное присутствие пока обязательно. Для создания системы онлайн-идентификации клиентов аффилированная с Alibaba компания Zhejiang Ant Small & Micro Financial Services Group объединилась с стартапом под названием Megvii. Для нового сервиса будет использована библиотека фотографий китайского Министерства общественной безопасности, содержащая около 1,3 млрд изображений.

В чем же причина столько стремительного развития китайского финтеха, не считая неповоротливости государственного банковского сектора? Вероятно, многие из представленных нововведений стали возможными не в последнюю очередь благодаря тому, что китайские регуляторы оказались открыты для инноваций – ведь электронный банкинг оставляет цифровой след, которого не остается при использовании наличных денег. Это помогает китайскому правительству получать более точное видение экономической активности.

Список использованных источников:

1. Gryshova, I.; Petrova, M.; Tepavicharova, M.; Diachenko, A. P.; Gutsul, T. 2019. A model for selection of a management team to ensure the sustainability and development of the business organizations, *Entrepreneurship and Sustainability Issues* 7(1): 690-703. [https://doi.org/10.9770/jesi.2019.7.1\(49\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2019.7.1(49))
2. Хоу Тецзянь, Гришова І. Конкурентні війни бізнесу в умовах стрімкого розвитку цифрової економіки та фінансового інжинірингу. *Цифрова економіка: тренди та перспективи: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції* (Тернопіль, 25 жовтня 2018 р.). Тернопіль: Осадца Ю. В., 2018. С. 120-122.
3. Гришова І, Шестаковська Т, Янь Хуаньхуань Роль фінтех бізнесу у розвитку цифрової економіки України. *Цифрова економіка: тренди та перспективи: матеріали Міжнародної науковопрактичної конференції* (Тернопіль, 25 жовтня 2018 р.). Тернопіль: Осадца Ю. В., 2018. 61-64.
4. Gryshova, I., & Shestakovska, T. (2018). FinTech business and prospects of its development in the context of legalizing the cryptocurrency in Ukraine. *Scientific Papers of the Legislation Institute of the Verkhovna Rada of Ukraine*, (5), 77-89. URL: <https://instzak.com/index.php/journal/article/view/1625>
5. Шабатура Т. С. Доцільність використання цифрових технологій в сучасному аграрному бізнесі. *Сучасний рух науки: тези доп. VII міжнародної науково-*

- практичної інтернет-конференції, (м. Дніпро, 6-7 червня 2019 р.). Дніпро, 2019. С. 1821-1826.
6. Шабатура Т. С. Перспективи розвитку аграрного сектору України в контексті цифрових технологій. *Приазовський економічний вісник*. 2019. Випуск 3 (14). С. 123-128.
 7. Галицький О. М., Дяченко О. П. Розвиток ринку криптовалют в Україні в контексті протидії розвитку тіньовій економіці. *Цифрова економіка: тренди та перспективи*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Тернопіль, 25 жовтня 2018 р.). Тернопіль: Осадца Ю. В., 2018. С. 56-59.
 8. Стоянова-Коваль С. С., Варгатюк М. О. Державна підтримка аграрного сектору в умовах розвитку цифрової економіки. *Цифрова економіка: тренди та перспективи*: матеріали Міжнародної науковопрактичної конференції (Тернопіль, 25 жовтня 2018 р.). Тернопіль: Осадца Ю. В., 2018. С. 117-120.

МАЛЬЧЕНКО М.Ю.^{*}, *магістр*
кафедри обліку і оподаткування,
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного

ВЛАСТИВОСТІ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ОБ'ЄКТА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Важливість фінансового потенціалу полягає в забезпеченні тактичних та стратегічних цілей діяльності підприємства. «Адже фінансовий потенціал являє собою потужний елемент для оперативного та стратегічного впливу на виробничо-господарську діяльність та економічний розвиток підприємства.

У зв'язку з цим виникає потреба у формуванні комплексної оцінки фінансового потенціалу для інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень внутрішніми та зовнішніми користувачами. Потреба у формуванні якісної інформаційної бази прийняття управлінських рішень суб'єктами господарювання спричиняє необхідність перманентного удосконалення методології та організації економічного аналізу». Для визначення специфіки фінансового потенціалу як об'єкта економічного аналізу розглянемо його властивості з позиції функціональної спрямованості, класифікаційних ознак та принципів.

Властивості фінансового потенціалу як об'єкта оцінки та економічного аналізу були визначені у працях вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: І.Г. Бритченко, А.С. Федонин, І.Н. Репина, А.І. Алексюк, В.Г. Андреева, Е.В. Белова, Г.В. Ковальчук, В.О. Кунцевич, В.В. Турчак, А.С. Назаренко,

^{*} Науковий керівник – Трусова Н.В., д.е.н., професор, професор кафедри фінансів та банківської справи, Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного.

А.Е. Атаєва, В.Бикова, Р.В. Руда, Л.І. Кирилова, В.В. Шкроміда, Н.Г. Міщенко, О.В. Веретенникова, Г.В. Кучер та інші.

В контексті зазначеному вище досить чітко вся сфера фінансового потенціалу виражена в тезі українського дослідника Г.В. Корнійчук «Фінансовий потенціал є динамічним економічним явищем. З ним відбуваються різні метаморфози протягом всього життєвого циклу підприємства. На етапі появи підприємства створюються певні організаційні та економічні передумови, які мають важливе значення для формування і подальшого розвитку фінансового потенціалу. Структура власності нового підприємства суттєво впливає на визначення та механізми реалізації його економічної політики. А економічна політика визначає контури та тренди розвитку фінансового потенціалу, для реалізації якої він і формується. Організаційна та економічна складова фінансового потенціалу залишаються його активними компонентами й на подальших етапах життєвого циклу підприємства, оскільки впливають на ключові параметри його розвитку і використання. Центральним компонентом фінансового потенціалу підприємства виступає ресурсна складова. Вона включає власні, залучені та позикові фінансові ресурси, які підприємство спроможне залучити для фінансування виробничої й інвестиційної діяльності. Між ними існує пряма залежність: чим більший обсяг фінансових ресурсів може сформувати підприємство за рахунок власних джерел, тим кращі у нього умови доступу до фінансових ресурсів зовнішніх кредиторів та інвесторів. З іншого боку, чим більший обсяг фінансових ресурсів може залучити підприємство із зовнішніх джерел, тим більші можливості для розширення бази формування власних фінансових ресурсів. Важливим елементом ресурсної складової фінансового потенціалу підприємства є структура балансу, тобто ключові співвідношення між елементами його активу та пасиву або між ресурсами та джерелами їх формування» [1].

На схожій позиції стоїть І.М. Гончаренко, зазначаючи, що «при дослідженні фінансового потенціалу з метою його підвищення необхідно враховувати таке:

1. Фінансовий потенціал знаходить свій вияв у двох формах – наявній і спожитій, що необхідно враховувати при ототоженні фінансового потенціалу із сукупністю фінансових ресурсів, необхідних для нормального функціонування підприємства;
2. Розглядаючи фінансовий потенціал як складову потенціалу, зокрема, конкурентного, необхідно враховувати динамічні властивості як основу економічного розвитку підприємства;
3. Ототожнюючи фінансовий потенціал з фінансово-майновим станом, що зручно при оцінюванні, необхідно враховувати потенційні фінансові можливості підприємства (галузі) у зовнішньому конкурентному середовищі» [3].

Враховуючи вище представлену думку вчених та зважаючи на специфіку економічного аналізу як інструменту оцінки фінансового потенціалу можна вважати, що фінансовий потенціал є комплексним економічним процесом, а отже виступає комплексним об'єктом економічного аналізу. Комплексність полягає в тому, що фінансовий потенціал охоплює сукупність об'єктів

управління та різних видів господарської діяльності, яке показує взаємодію між ними та вплив на результативність господарської діяльності підприємства.

«За умови формування потенціалу підприємства слід враховувати, що потенціал підприємства – є складовою системою пересічних характеристик його елементів, причому останні можуть тісно чи іншою мірою заміщати один одного. Потенціал підприємства не можна сформулювати на базі механічного додавання елементів, оскільки він є динамічним угрупованням, а під час його формування діє закон синергії його елементів. Потенціал підприємства у вищих формах виявлення може самостійно трансформуватися з появою нових складових елементів, які мають здатність функціонувати одночасно і у сукупності. Виявлено, що всі елементи потенціалу пов'язані із функціонуванням і розвитком підприємства, а складові потенціалу підприємства мають бути адекватними характеристиками продукції і послуг, що виробляються на підприємстві» [3, с. 27].

Вітчизняні дослідники Т. С. Шабатура, Н. В. Лагодієнко зазначають, що «комплексний підхід до оцінювання фінансового потенціалу підприємства конкретизується через сукупність наступних принципів:

- цілеорієнтованості для чіткого виділення меж між оцінюваним об'єктом, адресністю висновків та їх конкретністю;
- наукової обґрунтованості для врахування об'єктивних умов і характерних особливостей підприємства, тенденцій економічного та науково-технічного розвитку та дії законів;
- системності для аналізу суб'єкта як цілісної системи, де ознака кожного структурного елементу визначається його місцем у системі;
- багаторівневості для аналізу суб'єкта як одного цілого або як системи взаємопов'язаних складових;
- достовірності для використання доступних вихідних даних, простих у розумінні показників;
- адекватності об'єктивним закономірностям та тенденціям розвитку для зосередження уваги на реальних тенденціях, а згодом – на створенні теоретичної основи стратегічного розвитку;
- універсальності для можливості застосовувати систему показників різними підприємствами з урахуванням їх особливостей розвитку;
- комплексності для поєднання різних методичних підходів до оцінки, що дасть можливість здійснювати різноаспектну оцінку об'єкта» [4].

Таким чином, за результатами проведеного дослідження нами розроблено модель фінансового потенціалу підприємства як об'єкту економічного аналізу. Дана модель ґрунтується на вивченні дефініції поняття фінансового потенціалу та пропозицій щодо його розуміння як об'єкту економічного аналізу.

Отже, вивчення теоретичних положень управління фінансовим потенціалом дозволило обґрунтувати його місце в складі об'єктів економічного аналізу. Обґрунтовано теоретичну модель фінансового потенціалу як об'єкту бухгалтерського обліку, складові якої полягають у наступному:

- функціональна спрямованість фінансового потенціалу визначається його функціями;

– встановлено, що відповідність фінансового потенціалу заданим параметрам визначається сукупністю принципів, до яких належать: системності, безперервності, збалансованості, прозорості, еластичності, релевантності;
– сукупність властивостей фінансового потенціалу які підлягають аналітичній оцінці визначаються його класифікацією за наступними ознаками: в залежності від властивостей змінюватися: змінний та фіксований; за часом використання: поточний та перспективний; за стадіями процесу відтворення: виробничий та обіговий; за характером впливу на результати діяльності підприємства: екстенсивний, інтенсивний, інноваційний; за способом виявлення: явний та прихований.

Список використаних джерел:

1. Корнійчук Г. В. Структурні компоненти фінансового потенціалу агроформувань. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. Вип. 11. С. 73-77.
2. Гончаренко М. В. Еволюція сутності фінансового потенціалу розвитку територій. URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2013-3/doc/2/03.pdf>
3. Fedonin O. S., Rjepina I. M. and Oleksjuk O. I. Potencial pidpryjemstva: formuvannja ta ocinka. Kyiv: KNEU, 2004. 316 p.
4. Шабатура Т. С., Лагодієнко Н. В. Методологічне забезпечення реалізації фінансового потенціалу підприємств аграрного виробництва. URL: <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/1039/pdf>

НИКОЛАЙЧУК О.Р.*, студент 6 курсу, ФМА 18-1,
Університет державної фіскальної служби України

ЗАДОРЖНА Д.В.*, студент 6 курсу, ФМА 18-1,
Університет державної фіскальної служби України

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Значний вплив на економічну стабілізацію та подальше економічне зростання в Україні має формування доходів бюджету, насамперед визначення обсягу і складових елементів податкових надходжень держави. Адже саме вони мають визначальну роль у фінансовому забезпеченні виконання державної функції щодо регулювання економічних процесів.

Важливою складовою процесу розбудови ринкової економіки України є система оподаткування. Оскільки податки виконують провідну роль у забезпеченні виконання державою функцій щодо регулювання економічних

* Науковий керівник – Коляда Т.А., к.е.н., старший науковий співробітник, доцент, доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул, Університет державної фіскальної служби України.

процесів. Запровадження податкових пільг стимулює економічний розвиток країни, сприяє створенню умов для залучення інвестицій, розвитку приватного бізнесу, зниженню податкового тягара, забезпечує отримання прогнозованих доходів до Державного бюджету України.

В умовах сучасного покращення економічного положення України у світових рейтингах нинішню внутрішньо-економічну ситуацію в країні не можна назвати стабільною. Так, державний бюджет на 2018 рік мав надходження у розмірі 928,1 млрд грн, з яких 753,8 млрд. грн. (81,2%) становлять податкові надходження, і тільки 174,3 млрд. грн. (18,8%) – це надходження з інших джерел, таких як доходи від власності та підприємницької діяльності, адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності та інші неподаткові надходження. У порівнянні з 2017 роком доходи збільшились на 134,7 млрд грн більше або на 17%. У той ж час видатки державного бюджету у 2018 році складають 985,8 млрд. грн., тобто дефіцит бюджету складає 57,7 млрд. грн., а у 2017 році дефіцит становив 46,1 млрд. грн. (рис. 1).

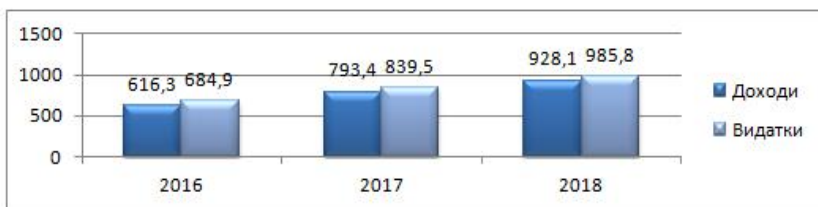


Рис. 1. Доходи і видатки державного бюджету

Джерело: складено авторами на основі [1].

У формуванні доходної частини значну ролі відіграють податкові надходження, які в середньому становлять 80% бюджету. Проте цього недостатньо, оскільки за європейськими нормами неподаткові надходження у структурі бюджету держави мають складати не більше, ніж 5% [2, с. 127]. Це свідчить про неоптимальну структуру доходів бюджету (рис. 2).

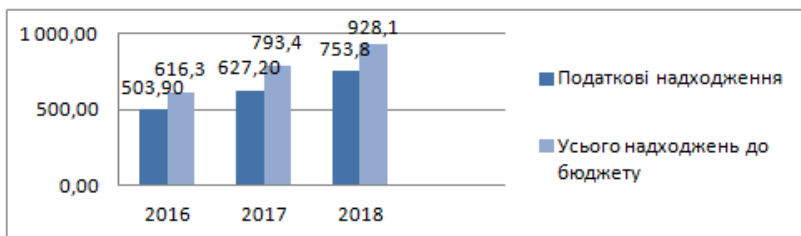


Рис. 2. Динаміка податкових надходжень до Державного бюджету України за 2016-2018 роки, млн грн

Джерело: складено авторами на основі [1].

У структурі доходів Державного бюджету України у 2018 році обсяг ПДВ становив 374,5 млрд. грн, що є більшим попереднього на 16,2%. Акцизний податок із вироблених в Україні та ввезених в Україну товарів – 118,9 млрд. грн. або 12,8%, а у 2017 році надходжень з цього податку було менше (108,3 млрд грн), проте часку у формуванні дохідної частини бюджету він складав більшу – 13,7%. У 2017 році головним прямим податком, який формує бюджет був податок на доходи фізичних осіб – 75 млрд. грн. або 9,5%. У звітному періоді 10,4% всіх надходжень становив податок на прибуток підприємств 96,9 млрд. грн., що робить його третім бюджетоутворюючим податком. ПДФО, у свою чергу, у 2018 оці становить 91,8 млрд. грн. або 9,9%.

Таблиця 1

**Склад податкових надходжень до Державного бюджету України
у 2016-2018 рр., млрд. грн.**

Рік	Податок на додану вартість	Акцизний податок	Податок на доходи фізичних осіб	Податок на прибуток підприємства	Рентна плата	Інші податки
2016	235,5	90,1	59,8	60,2	54,3	20
2017	313,9	108,4	75,1	67,1	48,7	13,9
2018	374,5	118,8	91,7	96,9	45,3	26,6

Джерело: [1].

Протягом 2016-2018 рр. за всіма податками спостерігалася тенденція до зростання, лише спад надходжень відбувається по рентній платі за користування надрами для видобування корисних копалин [3, с. 271].

У доходах Державного бюджету України переважають непрямі податки – їх питома вага у податкових надходженнях складає 69%, з них найбільша частка належить податку на додану вартість – 49,7% та акцизного податку 15,8%. (рис. 3).

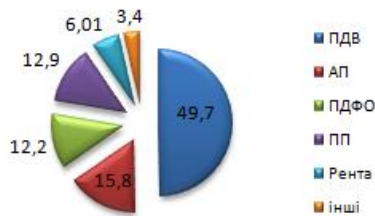


Рис. 3. Структура податкових надходжень Державного бюджету України у 2018 році

Джерело: складено авторами на основі [1].

Зростання в абсолютному вимірі й у структурному співвідношенні ПДВ, а також акцизного податку і мита зумовлено посиленням в кризових умовах фіскальної функції непрямих податків, що спричиняє збільшенням податкового навантаження на споживання.

Прямі податки у структурі бюджету складають 31%. Вагому частку яких займають податок на прибуток підприємств 12,9% та податок з доходів фізичних осіб – 12,25% всіх податкових надходжень.

На відміну від України, у країнах Європи переважає пряме оподаткування, адже воно є важливим фінансовим важелем регулювання економічних процесів. Крім того, прямі податки дають можливість встановити пряму залежність між доходами платника і його платежами до бюджету та спонукають до розподілення податкового навантаження таким чином, що більші податкові видатки мають ті члени суспільства, у яких більш високі доходи.

Таким чином, загальний обсяг податкових надходжень у структурі доходів державного бюджету має тенденцію до зростання. Зміна структури податкових надходжень до державної скарбниці характеризується збільшення частки непрямих податків, таких як ПДВ та акцизний податок, що характерно для часів економічного спаду, в умовах яких непрямі податки найчастіше виконують основну бюджетоутворюючу роль.

Проте, не зважаючи на збільшення обсягів податкових надходжень до державного бюджету, податкова систем України є недосконалою і має ряд недоліків, основними з яких є:

- нерівномірність і несправедливість розподілу податкового навантаження;
- перетворення податкової системи у чинник пригнічення економічного зростання та інвестиційної активності;
- стимулювання ухилення від сплати податків і відтік капіталів за кордон; проблема подвійного оподаткування;
- нестабільність податкового законодавства [3].

Отже, податкові надходження становлять більшу частину бюджету України. І, незважаючи на те, що протягом останніх років спостерігається їх збільшення, все ж існує ряд проблем, які потрібно вирішити. Для цього реформи у сфері оподаткування повинні забезпечити: зменшення тінізації економіки та вивезенні капіталу за кордон, створення сприятливих умов для розвитку виробництва, стабільність податкового законодавства, яке б сприяло ефективному функціонуванню економіки. В Україні є можливості для прискореного економічного розвитку, є сектори економіки, за рахунок яких державний бюджет може отримати додаткові надходження та забезпечити зростання добробуту громадянам країни.

Список використаних джерел:

1. Державна казначейська служба України. URL: <http://www.treasury.gov.ua/>
2. Захаркіна Л. С. Роль і місце податкових надходжень у структурі зведеного бюджету України. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2016. № 19. С. 125-129.
3. Коляда Т. А. Державний бюджет України на 2018 рік: особливості формування та перспективи виконання. *Бізнес Інформ*. 2018. № 4. С. 267-274.
4. Глухова В. І., Іванова А. П. Аналіз податкових надходжень до державного бюджету України в сучасних умовах. URL: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/14928002456247.pdf>

ОСКОМА О.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів, обліку та маркетингу,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

ВАЛАХ С.В., магістр,
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

В умовах економічної та політичної нестабільності кризові явища торкаються, перш за все, будівництва, як індикатору реального стану справ в реальному секторі економіки в цілому.

Функціонування кожної підприємства відбувається в умовах складної взаємодії ряду факторів, що відносяться як до зовнішнього, так і до внутрішнього бізнес середовища. Всі вони взаємопов'язані, і обумовлюють один одного. Як наслідок, методологічна проблема полягає в побудові такої системи індикаторів, яка могла б дати вичерпну характеристику фінансової стійкості компанії.

Визначити систему індикаторів фінансової стійкості з безлічі існуючих коефіцієнтів важливо для кожної компанії. Встежити і управляти всіма існуючими показниками досить складно, і часом деякі з них можуть не нести необхідної інформації. Для того щоб визначити систему індикаторів фінансової стійкості компанії, що працює в будівельній галузі, слід визначити особливості будівельної галузі, так як будівництво має суттєві відмінності від інших галузей. В даному випадку вирішальним є особливий характер продукції будівництва, умови вкладення фінансів, їх повернення і освоєння. Важливі також методи, які лежать в основі управління і організації будівництва, особливості технології даного виду виробництва.

Керуючись особливостями будівельної галузі, з метою виявлення рівня фінансової стійкості будівельної компанії, застосовується система показників, яка ґрунтується на тому, що запорукою високої фінансової стійкості є: наявність чистого прибутку і достатньої платоспроможності підприємства. Вона може складатися з наступних показників: показник рентабельності основної діяльності будівельного підприємства; рентабельність власного капіталу; коефіцієнт оборотності оборотних активів; показник співвідношення власного і позикового капіталу; показник поточної ліквідності; значення темпів зростання дебіторської та кредиторської заборгованості та інші [2, с. 369].

У прогнозування фінансової стійкості підприємства входить сукупність процедур аналітичного характеру, які використовуються для діагностики фінансової стійкості організації на перспективу шляхом наявної методики аналізу і прогнозування фінансової стійкості, ґрунтуючись на діючій методології фінансового аналізу та прогнозуванні. Подібне прогнозування

фінансової стійкості має велике значення для забезпечення інформацією процесу управління фінансами, а також фінансового управління в перспективі і в ретроспективі. Це відбувається і в рамках безпосередньо економічного суб'єкта, і в рамках контрагентів внутрішнього і зовнішнього фінансового середовища бізнесу.

Методологія фінансового прогнозування - це ряд методичних прийомів і теоретичних підходів, що застосовуються під час роботи над фінансовими прогнозами [4, с. 52].

Методикою фінансового прогнозування називають ряд робочих прийомів, за допомогою яких визначається технологія прогнозування. Їх використовують фахівці, що працюють над прогнозами. Методичні підходи до роботи над прогнозними показниками, які застосовують сьогодні, в основному стосуються системи експертних оцінок і прямих розрахунків [4, с. 53].

Суть методів аналізу і прогнозування фінансової стійкості підприємства полягає в економіко-математичному, логіко-економічному, а також інших видах інструментарію. Це дозволяє працювати з вихідною зібраною інформацією на основі розроблених методик, і в підсумку отримувати певні результати, які дають можливість оцінити з точки зору кількісних і (або) якісних ретроспективних і (або) перспективних характеристик фінансову стійкість об'єкта, який аналізується [3, с. 22].

Основу інформаційної бази для проведення аналізу і прогнозування фінансової стійкості підприємства складають звіти про фінансові результати, бухгалтерські баланси, структура витрат, а також наявні інші статистичні та оперативні дані.

Аналізуючи моделі прогнозування фінансової стійкості підприємства важко не помітити їх різноманітність. Кожен автор пропонує власну модель виходячи з власних пріоритетів тих чи інших показників. Прогнозування полягає у визначенні фінансового положення підприємства в майбутньому, виходячи з тенденцій розвитку в попередніх періодах. Прогнозування фінансової стійкості, це перш за все складання прогнозної звітності підприємства, на основі якої аналізується зміна основних показників діяльності, завдяки яким і визначається майбутня фінансова стійкість [1, с. 24].

Отже, організація управління фінансової стійкості підприємства за сучасних умов розглядається з урахуванням проблемно спрямованих принципів управління, які дозволяють створити стратегію цільового управління, розробити цільову орієнтацію фінансового менеджменту на подальше оптимальне вирішення проблем забезпечення стабільного розвитку підприємства, його конкурентоспроможності в майбутньому. При спрощених підходах до фінансової діяльності, які полягають в адміністративних методах управління капіталом, обігом грошей, фондами грошових коштів без зв'язку з об'єктивними процесами, які відбуваються в сфері фінансів і економіки, відбувається виключно накопичення деформацій і, як наслідок, зниження керованості.

Список використаних джерел:

1. Донченко Т. В. Теоретичні основи формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. № 1. С. 23–27.
2. Ковальчук Н. О., Руснак Т. В. Фінансова стійкість вітчизняних підприємств як передумова їх стабільного функціонування. *Вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського*. 2016. № 11. С. 368–371.
3. Fulmer, John G.Jr., Moon, James E., Gavin, Thomas A., Erwin, Michael J., «A Bankruptcy Classification Model For Small Firms». *Journal of Commercial Bank Lending*, 1984.
4. Чегринєць К. В. Фінансова стійкість підприємства: економічна сутність та методи оцінки. *Управління розвитком*. 2012. № 10. С. 51–54.

ПЕТЧЕНКО М.В., к.е.н.,

*керівник наукового відділу, Кременчуцький льотний коледж
Харківського національного університету внутрішніх справ*

ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

В умовах геополітичної невизначеності, посилення глобалізаційної конкуренції та інтенсивним розвитком нових технологій в світі виникає потреба в модернізації вітчизняної освіти та розробці інноваційних стратегічних рішень.

Невід'ємною складовою інноваційної політики держави є інноваційна діяльність закладів вищої освіти.

В останні роки в Україні наукова складова досягла критичного рівня та втратила функції впливу на соціально-економічний розвиток держави що є загрозою національній безпеці країни.

Тому однією з найважливіших стратегічних цілей країни є пошук інноваційних дієвих заходів, спрямованих на активізацію розвитку та становлення науково-технічного потенціалу ЗВО та інших складових, прискорення технологічного розвитку держави, підвищення рівня її конкурентоспроможності та інноваційності.

За даними Державної служби статистики України [1], у 2018 р. наукові дослідження і науково-технічні (експериментальні) розробки в Україні здійснили 950 організацій, більша частина з яких відносилися до державного та підприємницького секторів діяльності (48,1 % та 36,9 % відповідно). У 2018 р. кількість працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і науково-технічних (експериментальних) розробок, становила 88,1 тис. працівників (з урахуванням сумісників та осіб, які працюють за договорами цивільно-правового характеру), з яких 65,4 % – дослідники, 9,7 % – техніки, 24,9 % – допоміжний персонал. Питома вага докторів наук та докторів філософії (кандидатів наук) ЗВО України серед виконавців наукових досліджень і

науково-технічних (експериментальних) розробок становила 29,3 %, серед дослідників – 44,7 %. Частка жінок у загальній кількості дослідників становила 44,7 %, з яких 7,3 % мали науковий ступінь доктора наук і 34,0 % – доктора філософії (кандидата наук). Як і у попередні роки, у 2018 р. продовжувалась тенденція скорочення загальної чисельності працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і науково-технічних (експериментальних) розробках. [1] З 2010 р. загальна кількість виконавців наукових досліджень і науково-технічних (експериментальних) розробок скоротилася на 51,7 % (на 34,4 % порівняно з 2015 р.), дослідників – на 56,9 % (на 32,6 % порівняно з 2015 р.).

В процесі проведеного дослідження наукової активності науковців ЗВО задіяних в наукових дослідженнях і науково-технічних (експериментальних) розробках в 2018 році показник становив 24,4 %. Встановлено, що найбільша наукова активність дослідників із ЗВО спостерігалася у віці від 30 до 39 років, а саме – 26,4 %.

Проведені дослідження за галузями науки показали, що найбільша кількість науковців, задіяних у виконанні наукових дослідженнях і науково-технічних (експериментальних) розробках, припадає на галузі технічних наук (49,3 % від загальної кількості виконавців) і природничих наук (24,7 %).

Стосовно результатів виконання прикладних наукових досліджень і науково-технічних (експериментальних) розробок в 2018 р. то подано понад 5,3 тис. заявок на видачу охоронних документів, а отримано понад 4,8 тис. охоронних документів (на 27 од. менше в порівнянні з 2015 р. та на 84 од. більше в порівнянні з 2017 р.)

Проведене дослідження щодо наукоємності ВВП (витрати на наукові дослідження і науково-технічні (експериментальні) розробки за усіма джерелами у відсотках до ВВП) показало, що у 2018 р. вона становила 0,47 % (у 2010 р. – 0,75 %, в 2015 р. – 0,55 %).

Отже, за результатами проведеного дослідження наукової активності та її зв'язку з інноваційною активністю в ЗВО України можемо зробити висновки щодо негативної динаміки більшої частини її складових впродовж аналізованого періоду, а саме з 2010 р. по 2018 р.

З метою посилення інноваційної активності закладів вищої освіти виникає потреба в побудові надійного та адаптивного наукового підґрунтя а саме:

- розробці концепції та програми інноваційної політики закладу вищої освіти;
- визначенні індикаторів та коефіцієнтів оцінки факторів можливого впливу;
- налагодженні механізму реалізації інноваційної політики (нормативні документи, на основі яких здійснюється взаємодія; схема організаційної інноваційної взаємодії; методи впливу для підвищення наукової продуктивності; методи і засоби організації; джерела фінансування; кадрова підготовка; тощо);
- інструментах оперативного та стратегічного реагування.

Особливу увагу в підвищенні інноваційної активності в закладах вищої освіти слід приділяти розвитку інвестиційної та інноваційної культури студентів, курсантів, викладачів та суспільства в цілому.

Важливою складовою підвищення інноваційної активності ЗВО є впровадження в навчальні програми (для студентів, курсантів, магістрів) та курси (для аспірантів, викладачів) базових компетенцій сучасної інноваційної діяльності з практичними прийомами спрямованими на комерціалізацію результатів досліджень (розробок). Оскільки комерційний результат проєкту є потужним мотиватором та одним із джерел самофінансування в сучасних соціально-економічних реаліях.

Враховуючи програми підготовки за спеціальностями, вікову категорію студентів, курсантів ЗВО слід звернути увагу на активне впровадження в навчальний процес одного із методів навчання як ділова гра що дозволить набути компетенцій з предмету та розвинути фінансову і інноваційну грамотність.

Також потребує трансформації механізм міжвузівської співпраці, співпраці ЗВО з підприємствами та на міжнародному рівні що є значно більш продуктивним, ніж створення нових компаній для інноваційної діяльності.

Проведені дослідження дали змогу встановити що недостатньо уваги в ЗВО приділяється процесу заохочення студентів, курсантів, магістрів, аспірантів та мотивації зростання наукової продуктивності викладачів щодо пошуку ідей дослідницького характеру, їх подальшу реалізацію та отримання комерційної винагороди.

Одним із методів підтримки інноваційних проєктів, наукової досліджень (розробок) студентів, курсантів, магістрів, аспірантів і викладачів та підвищити інноваційну активність ЗВО вцілому це є становлення на базі ЗВО краудфандингових платформ.

Краудфандингові платформи в Україні з'явилися в 2009 р., а найбільш широкого розповсюдження набули в 2014–2016 рр.

Слід відзначити, що краудфандинг є потужним фінансовим інструментом в механізмі реалізації інноваційних програм і проєктів в умовах обмеженості власних коштів [2]. Тому розвиток краудфандингових платформ на базі ЗВО сприятиме становленню інвестиційної культури, розвитку інноваційної активності навчального закладу.

Отже, створене надійне та адаптивне наукове підґрунтя в ЗВО сприятиме підвищенню рівня інноваційності навчального закладу що є не лише засобом активного розвитку, але й важелем забезпечення незалежності країни, її конкурентоздатності у сучасному динамічному середовищі.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Петченко М. В. Краудфандинг в Україні як інноваційний фінансовий інструмент. *Авіація, промисловість, суспільство: зб. тез доповідей II Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих учених, курсантів та студентів*, 15 травня 2019. Кременчук: ПП Щербатих, 2019. С. 333–335.

ПИСЬМЕННА Л.Г., аспірантка
кафедри фінансів, обліку та оподаткування,
ПВНЗ «Європейський університет»

СТРАТЕГІЇ БАНКІВСЬКОГО МАРКЕТИНГУ

Банківський маркетинг – це процес, який включає планування виробництва банківського продукту, дослідження фінансового ринку, налагодження комунікацій, встановлення цін, організацію просування банківського продукту і розгортання служби банківського сервісу. Основними завданнями банківського маркетингу є: прогнозування вимог покупців до банківського продукту; вивчення попиту на банківський продукт; випуск банківського продукту, що відповідає вимогам покупців; встановлення рівня цін на банківський продукт з урахуванням умов конкуренції; підвищення іміджу банку; підвищення частки фінансового ринку, контрольованого цим банком.

Маркетингова діяльність – це комплекс дій з розробки типології споживання, по вивченню попиту, плануванню виробництва банківського продукту та організації роботи по його реалізації. У маркетинговому дослідженні банківської діяльності використовуються специфічні показники аналізу попиту і пропозиції на банківські продукти, наприклад такі, як абсолютна величина відносного показника доходності цінного паперу, абсолютна величина розриву між мінімальною ціною пропозиції і максимальною ціною попиту, його рівень у відсотках до максимальної ціни попиту, співвідношення об'ємів попиту і пропозиції, середньозважена ціна попиту і пропозиції та ін.

Процес банківського маркетингу включає наступні етапи: вивчення потреб покупців конкретного банківського продукту; комплексне дослідження фінансового ринку по секторах; дослідження можливостей поточної і перспективної реалізації банківського маркетингу; планування маркетингу; планування життєвого циклу банківської інновації; реклама; організація роботи відділів і структурних підрозділів банків.

Основними функціями банківського маркетингу є: збір інформації; маркетингові дослідження; планування діяльності по випуску і реалізації банківських продуктів; реклама; реалізація банківських продуктів.

Маркетингове дослідження включає цілий комплекс видів діяльності: вивчення поведінки покупця і банків-конкурентів на фінансовому ринку; аналіз можливостей фінансового ринку і його секторів; вивчення банківських продуктів по їх якості, привабливості та ін.; аналіз даних про реалізацію банківських продуктів; вивчення конкурентів; вибір сприятливого сегменту фінансового ринку.

Частиною будь-якого бізнес-плану є план маркетингу, а для банківських продуктів і операцій – план банківського маркетингу. Складання плану банківського маркетингу розпочинається з розробки стратегії банку в області маркетингу і завершується вживаною тактикою маркетингу.

Стратегія банківського маркетингу є процесом аналізу можливостей банку по випуску того або іншого банківського продукту, визначення мети випуску продукту, обґрунтування банківської інновації і її характеристики, маркетингові дослідження фінансового ринку і можливостей реалізації банківського продукту як в поточному періоді, так і в найближчій перспективі.

Тактика банківського маркетингу – це конкретні прийоми для досягнення мети плану банківського маркетингу.

Висока конкуренція на ринку банківських послуг спровокувала розробку ряду стратегій для успішного ведення бізнесу. Існує декілька методів формування стратегій у банку: розширення ринку збуту і послуг – такий підхід має на увазі декілька стратегій.

Виолентна, полягає в обслуговуванні великого числа клієнтів з наданням послуг бюджетного характеру і що не провокує витрачання. При виборі такої стратегії банк компенсує свої витрати за рахунок числа клієнтів. Skorистатися таким ходом можуть великі банки зі світовим іменем.

Патієнтна – це вузькі ніші ринку. Послуги тут надаються ексклюзивні, але досить високо рівня. Стратегія спрямована на забезпечення конкурентоспроможності, шляхом задоволення самих неординарних запитів споживача. Банки столиці користуються їй при роботі з олігархами.

Комунікативна, вона швидко підлаштовується під потреби споживача і постійно міняє асортимент продуктів банку, що надаються.

Експертна, метою є отримання переваг на тлі інших кредитних організацій. Другим підходом формування стратегій є забезпечення високої конкуренції і включає стратегії: отримання лідерства і зниження рівня витрат шляхом використання маловитратних технологій.

Диференціація, банк забезпечує вигідні характеристики продукту, чим викликає підвищений попит.

Оптимальні витрати, складна стратегія, що діє за принципом завжди дешевше. Виділена ринкова ніша, орієнтується на певних потребах вибраної ніші. Цей підхід передбачає аналіз банку його стабільності на ринку послуг.

Пріоритетом будь-якої кредитної організації є отримання максимального грошового результату, тому банківський маркетинг повинен вирішувати ряд завдань: становлення і розвиток на ринку послуг, забезпечення клієнтів новими товарами і послугами, вибір ринку збуту і встановлення потреб замовника, введення нових послуг, контроль над регулярністю їх поповнення, формування і підтримка попиту.

Існує три прийоми ведення банківського маркетингу, це сегментація – споживчий ринок ділиться на ділянки, враховуючи попит і пропозиції. Метою є виявити відношення споживача до конкретного банківського продукту. Позиціонування, це спрямовані рішення і дії на виробництво і підтримку концепції фірми для представлення споживача. Агресивізація, цей вид протилежність сегментації.

Таким чином, маркетинг повинен проводити пналіз зовнішнього середовища, для виявлення факторів розвитку фінансового успіху, аналізу потенційних і реальних споживачів для створення нових послуг та реформування старих.

Список використаних джерел:

1. Маркетинг у банку: навч.-метод. посібник / А. В. Нікітін, Т. Г. Івнова, І. Г. Брітченко, О. М. Момот. К.: КНЕУ, 2010. 474 с.
2. Спицын И. О., Спицын Я. О. Маркетинг в банке. Москва: Огни, 2017. 656 с.

ПИСЬМЕННИЙ М.В., аспірант
кафедри фінансів, обліку та оподаткування,
ПВНЗ «Європейський університет»

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМИ РИЗИКАМИ

Методи управління ризиками поділяються на аналітичні і практичні.

Аналітичні методи управління ризиком використовуються як інструмент попереджувального управління ризиками і дозволяють розробити прогнози і стратегії управління ризиками до початку реалізації проекту. Головне завдання аналітичних методів управління ризиком полягає у визначенні ризикових ситуацій і розробці заходів, спрямованих на зниження негативних наслідків їх виникнення. До числа завдань аналітичних методів управління ризиком відносять також профілактику ризикових ситуацій.

Практичні методи управління ризиком покликані понизити негативний результат виниклих в ході реалізації ризикових ситуацій. Вони базуються на аналітичних методах управління ризиком. В той же час практичні методи управління ризиком є основою для створення інформаційної бази управління ризиками і подальшим розвитком аналітичних методів. Виділяють наступні методи управління ризиком:

- а) уникнення (ухилення) ризику;
- б) обмеження ризику;
- в) зниження ризику;
- г) трансферт (передача) ризику, у тому числі страхування;
- д) прийняття ризику.

У рамках цих методів застосовуються різні стратегічні рішення, спрямовані на мінімізацію негативних наслідків рішень, що приймаються: уникнення ризику; розробка стратегічних і тактичних рішень, що виключають виникнення ризикових ситуацій, або відмову від реалізації проекту; утримання (обмеження) ризику; розмежування системи прав, повноважень і відповідальності так, щоб наслідки ризикових ситуацій не впливали на реалізацію проекту.

Самостраховання виступає в грошовій і натурально-речовій формах, коли самостраховальник формує і використовує грошовий страховий фонд чи резерви. Порядок використання засобів страхового фонду в умовах самостраховання передбачається в статуті господарюючого суб'єкту. Ринкова економіка значно розширює межі самостраховання, трансформуючи його до фонду ризику.

Розподіл ризиків. Організація управління проектами, що передбачає колективну відповідальність за результати реалізації проекту.

Диверсифікація. Зниження ризиків за рахунок можливості компенсації збитків в одній з сфер діяльності підприємства прибутками в іншій. Диверсифікація широко використовується на фінансових ринках і є основою для управління портфельними інвестиціями. У фінансовому менеджменті доведено, що портфелі, що складаються з ризикових фінансових активів, можуть бути сформовані таким чином, що сукупний рівень ризику портфеля виявиться менше ризику будь-якого окремого фінансового активу, що входить в нього.

Лімітування. Встановлення граничних значень показників при ухваленні тактичних рішень. Наприклад, обмеження сум витрат, встановлення експортних квот і тому подібне. Найбільш зручний і вживаний спосіб лімітації ризиків – встановлення лімітів на фінансові результати.

Хеджування. Страхування, зниження ризику від втрат, обумовлених несприятливими для продавців або покупців змінами ринкових цін на товари порівняно з тими, які враховувалися при укладенні договору. Хеджування завершується купівлею або продажем. Суть хеджування полягає в тому, що продавець (покупець) товару укладає договір на його продаж (купівлю) і одночасно здійснює ф'ючерсну угоду протилежного характеру, тобто продавець укладає угоду на купівлю, а покупець – на продаж товару. Таким чином, будь-яка зміна ціни приносить продавцям і покупцям програш по одному контракту і виграш по іншому.

Страховання. Найбільш поширено страхування банківських кредитних ризиків. Об'єктами страхування кредитних ризиків є банківські позики, зобов'язання і порука, інвестиційні кредити. При неповерненні кредиту кредитор отримує страхове відшкодування, частково або повністю компенсуюче розмір кредиту.

Список використаних джерел:

1. Банківські ризики / під ред. д-ра екон. наук, проф. О. І. Лаврушина і д-ра екон. наук, проф. Н. І. Валенцовой. М.: КНОРУС, 2008.
2. Серік Ю. В. Система управління банківськими ризиками. *Формування ринкових відносин в Україні*. № 1(116). Київ 2011. С. 114-118.
3. Серік Ю. В. Економіко-організаційний механізм управління ризиком кредитної організації: дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. К., 2009.

ПОТАПОВА Н.А., к.е.н., доцент,
доцент кафедри комп'ютерних наук та економічної кібернетики,
Вінницький національний аграрний університет

ВИКЛИКИ ТА ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОЇ ЛОГІСТИКИ ПІДПРИЄМСТВ

Фінансова логістика забезпечує дотримання своєчасності та ефективності фінансових взаємовідносин на підприємствах різних форм власності. Фінансова політика на підприємстві направлена на мобілізацію фінансових резервів,

активізацію та інтенсифікацію руху грошових та фінансових потоків, де ключовим елементом дотримання правил їх просування виступає фінансова логістика. Фінансова логістика функціонує на макро- та мікро рівнях. На макрорівні визначається як дієвий засіб державного регулювання фінансового ринку та оптимізації транзакційних витрат на корпоративному рівні [1].

Фінансова логістика на рівні підприємства передбачає ефективне управління його фінансовими потоками. Ідеєю фінансової логістики є оптимізація фінансових потоків, що обумовлює скорочення його фінансового циклу та максимізацію притоку фінансових ресурсів, а разом з цим забезпечення фінансової стійкості в межах існуючого зовнішнього оточення [2].

Визначення фінансової логістики як функціональної частини логістики не повинно отожднюватися з фінансовим менеджментом та маркетингом. Основними завданнями фінансової логістики є:

- пошук джерел фінансування функціонування процесів у логістичній системі (у цьому випадку мова йде як про пошук зовнішніх інвесторів, так і створенні внутрішніх джерел за рахунок резервів і активізації процесів керування запасами, дебіторською заборгованістю, власним капіталом);

- формування схеми бюджетування матеріальних потоків у системі загального бюджету фінансування підприємства (ураховується політика управлінського обліку на підприємстві по схемах прив'язки центрів доходів і витрат);

- створення моделей керування фінансовими потоками за певними критеріями оптимальності, як по всій логістичній системі, так і окремих її складових;

- координація руху фінансового з матеріальним і інформаційним потоками (виявлення й регулювання невідповідностей у просуванні обсягів ресурсів з документальним оформленням, вартісними характеристиками й фінансовими розрахунками);

- створення операційних систем обробки фінансово-інформаційних потоків.

На сьогодні фінансова логістика переходить в управлінський сегмент інформаційного середовища та цифрових технологій. Онлайн-логістика є однією із супровідних (забезпечуючих) підсистем цифрової фінансової логістики, направленість якою відповідає вимогам оптимізації цифрових фінансових потоків та ефективності платіжних систем [3].

Фінансова логістика направлена на: оптимізацію середовища платіжної та розрахункової інфраструктури для просування грошових (та інших похідних) потоків на підприємстві, по-друге, це створення ефективної системи управління рухом потоків активів (запаси, заборгованість та ін.) для скорочення витрат при проведенні розрахункових операцій, які враховують як витрати на обслуговування операцій, так і часові затримки. На сьогодні, розвинута цифрова економіка накладає свої вимоги на розробку фінансових платіжних систем, як на міжбанку, так і при проведенні клієнтських операцій. Фінансова логістика має чітко взаємодіяти з інформаційною інфраструктурою, а це передбачає налагодження відповідних інформаційних систем (включаючи програмне забезпечення та ресурси пам'яті) та можливість їх інтеграції в обліковий процес.

Технології фінансової логістики використовуються фінансовими структурами та виробничими підприємствами. Вони забезпечують можливості проведення електронних платіжних операцій, по видам валют та сумісності самих платіжних систем. Використання блокчейн технологій при оформленні контрактів забезпечує віртуалізацію інформаційно-фінансових ланцюгів. Аналіз великих даних в системі фінансово-логістичного моніторингу є одним із засобів моніторингу руху та просування потоків. Технології моделювання та технічного аналізу дозволяють в повній мірі реалізувати процеси лізингу, опціонів, арбітражу, факторингу та ін.

В концепції фінансової логістики можна виділяти фінансові розрахунки з поставальниками та покупцями. Фінансова логістика постачання орієнтована на управління, моніторинг та регуляцію потоків замовлень та матеріально-товарних ресурсів, та генеруючих ними потоків дебіторської заборгованості. При розрахунках з покупцями приділяється увага потокам закупки при управлінні схемами та базами розрахунків за реалізовану продукцію або послуги, виконання замовлення у відповідності до висунутих вимог та контрактів з клієнтами у межах обраного цінового діапазону.

Принцип конгруентності в фінансовій логістиці, є одним з основних системних характеристик процесного управління. У випадку відстеження і координування фінансових потоків практичним є побудова операційного графіка фінансування – календарний план операційних робіт з етапів. Графік може являти собою діаграму Ганта або ж її модифікований вид. При цьому будується залежність обсягів фінансування від тривалості етапів робіт у часі. При цьому підходить встановлюється твердий регламент використання фінансових ресурсів на основі прогнозованого випуску і схеми технології виробництва. У випадку виникнення відхилення, воно є легко зафіксовується в конкретному інтервалі робіт і підлягає корегуванню залежно від параметрів аналізованого процесу.

Специфіка даних елементів фінансової логістики визначається багатьма складовими: законодавство, взаємодія з вітчизняними банками, якість функціонування платіжних систем, рівень інформаційної комунікації та ін. Процес фінансування виконання замовлень потребує моніторингу руху замовлення та відповідного часу проведення оплати від замовника, оскільки затримки в розрахунках створюють дебіторську заборгованість, стягнення якої може відбуватися навіть у судовому порядку. Необхідним є встановлення чіткої взаємодії з клієнтами, розробка фінансових клієнтських програм, надання пільгових умов та ін. При цьому ефективним є використання факторингу, який надає можливість стягнення боргів третьою стороною. Його основними функціями є: виконання процедур по збору боргів; формування бази договірних відносин та зобов'язань по виплатах у відповідності з вимогами чинного законодавства; формування бази недобросовісних клієнтів; регуляція та запобігання ризикам неповернення дебіторської заборгованості.

Список використаних джерел:

1. Корнєєв В. В. Рух капіталу і фінансова логістика. *Фінанси України*. 2002. № 11. С. 23-31.
2. Докієнко Л. М. Фінансова логістика на підприємстві: теоретичні аспекти. *Економічний вісник НГУ*. 2012. № 3. С. 121-126.
3. Потапова Н. А. Логістика онлайн-торгівлі в контексті проявів глобалізації цифрової економіки. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2019. № 3. С. 62-77.

ПРИЙМАК С.В., к.е.н., доцент,
кафедра обліку і аудиту,

Львівський національний університет імені Івана Франка

ГОНЧАРУК С.М., к.е.н., доцент,
кафедра обліку і аудиту,

Львівський національний університет імені Івана Франка

**ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК НАПРЯМ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
ТЕРИТОРІЙ**

Різні історичні умови розвитку сприяли формуванню декількох моделей організації місцевого самоврядування, специфічними ознаками яких є типи та форми взаємовідносин органів місцевого самоврядування з органами державної влади.

На разі в європейських країнах виділяють три основні моделі місцевого самоврядування, які склалися під час муніципальних реформ, а саме: англосаксонська, континентальна, змішана.

Основні характеристики зазначених моделей місцевого самоуправління наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Основні ознаки моделей місцевого самоврядування

Модель місцевого самоврядування	Країни, що використовують	Характеристика моделі
1	2	3
Англосаксонська	Великобританія	Високий рівень автономії місцевого самоврядування, виборність та контроль з боку населення. Відсутність на місцях спеціальних державних уповноважених, на яких покладена функція контролю над органами місцевого самоврядування. Відсутність місцевих адміністрацій (органів державної влади на місцях)

Продовження табл. 1

1	2	3
Континентальна	Франція, Італія, Іспанія, Бельгія, Нідерланди, Польща, Болгарія	Поєднання прямого державного управління і місцевого самоврядування. Певна ієрархія системи управління, в якій місцеве самоврядування є ланкою в порівнянні з державною владою. Обмежена автономія місцевого самоврядування, наявність на місцях спеціальних державних уповноважених, які контролюють органи місцевого самоврядування
Змішана	Німеччина, Австрія	У деяких ланках місцевого самоврядування виборний орган може бути і ланкою муніципального управління, і представником державної адміністрації

Джерело: [1; 2].

Територіальні громади наділяються всіма правами, що супроводжується такими преференціями:

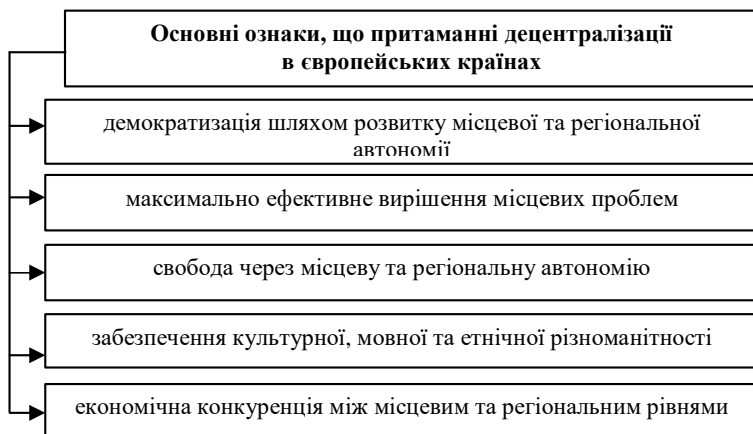
- отриманням до бюджету 60 % ПДФО;
- можливістю отримання базової дотації;
- прямими міжбюджетними відносинами з держбюджетом в отриманні освітньої, медичної субвенції та інші субвенції.

Також додатково стимулюються і капітальні видатки для об'єднаних територіальних громад. Як передбачено Бюджетним кодексом, Кабмін визначає у проекті закону про держбюджет обсяги міжбюджетних трансфертів для бюджетів нових укрупнених адміністративно-територіальних одиниць з урахуванням затвердженого перспективного плану формування територій громад. Показники бюджетів об'єднаних територіальних громад включаються до відповідних зведених бюджетів.

Реальна побудова взаємовідносин між центральною та місцевою владою, навіть у межах однієї моделі, має свої специфічні ознаки, які обумовлені особливостями законодавства, історичними, національними та релігійними особливостями.

Незважаючи на існування різних моделей місцевого самоврядування та наявність національних особливостей у розподілі повноважень між місцевою та центральною владою, існують спільні ознаки, що характеризують децентралізаційні процеси в європейських країнах.

У сучасних умовах виділяють п'ять основних характеристик, що притаманні децентралізації в європейських країнах (рис. 1).



*Рис. 1. Ознаки, що притаманні децентралізації в європейських країнах
Джерело: [2].*

Зарубіжний досвід свідчить про значущість децентралізації для країн, які перебувають у стадії глибоких змін у системі регулювання суспільних відносин. При цьому слід зазначити, що для країн перехідного періоду децентралізація є дієвим способом зміни суттєвих характеристик суспільства і має значний потенціал та перспективи для місцевого розвитку.

Децентралізаційні процеси в різних країнах мають як переваги, так і недоліки. Серед основних переваг децентралізації варто відмітити наступні:

- створення передумов для успішного розвитку громадянського суспільства;
- отримання мешканцями територіальних громад практичного досвіду участі у демократичних змінах;
- більш ефективний розподіл бюджетних ресурсів з метою вирішення нагальних потреб територіальної громади;
- створення сприятливих умов для розвитку місцевого господарства;
- сприяння розвитку економіки регіону і стратегічному плануванню;
- забезпечення прозорості і гласності прийняття рішень на місцях;
- підвищення якості надання послуг та їх максимальне наближення до споживачів;
- підвищення відповідальності місцевих органів за результати своєї діяльності.

Однак поряд із позитивними аспектами децентралізації існують і певні недоліки, до яких відносять: ускладнення спроможності впливати на макроекономічну ситуацію на державному рівні; зниження скоординованості виконання делегованих повноважень; гальмування реалізації державних програм на фоні надання більшого значення місцевим політичним пріоритетам; намагання центральними органами влади уникнути відповідальності за надання

державних послуг населенню, самоусунення центральних урядів від вирішення нагальних питань; неузгодженість делегованих повноважень і обов'язків із ресурсами для їх виконання.

Дослідження специфіки впровадження децентралізаційних реформ різних країн свідчить, що досвід кожної з них є унікальним та відображає специфіку розвитку окремої країни. Тому, на нашу думку, є недоцільним упровадження зарубіжного досвіду без урахування особливостей економічного та політичного розвитку конкретної країни. На основі аналізу зарубіжного досвіду можна виокремити основні шляхи впровадження реформ з децентралізації влади в Україні:

- розмежування повноважень, прав та обов'язків різних рівнів влади відповідно до сутності правової, демократичної держави та громадянського суспільства, що дозволить досягти балансу інтересів у системі публічних відносин;

- розробка та реалізація ефективної регіональної політики, спрямованої на забезпечення рівномірного місцевого і регіонального розвитку;

- забезпечення втілення принципу субсидіарності як способу подолання конфлікту інтересів між місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування;

- упровадження адміністративно-територіальної реформи із забезпеченням збереження цілісності держави та її унітарного устрою;

- забезпечення розширення прав територіальних громад щодо вирішення проблем їх життєзабезпечення;

- проведення бюджетної реформи з урахуванням загальнонаціональних та місцевих інтересів.

Досвід реформ у зарубіжних країнах свідчить, що децентралізація відіграє важливу роль у демократизації і трансформації суспільства, переходу до інститутів, заснованих на ініціативі та відповідальності окремої людини та громади. Тенденція до широкого її впровадження спостерігається в адміністративній, політичній, бюджетно-фінансовій, соціальній сферах, сприяє розвитку людського потенціалу, відповідальності влади, покращанню якості надання державних і громадських послуг, консолідації суспільства, вирішенню економічних, правових, політичних, етнічних проблем і т. д.

Список використаних джерел:

1. Наконечний В. В. Основні світові моделі місцевого самоврядування: порівняльний аналіз. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2014-1/doc/5/03.pdf>
2. Роман В. Моделі децентралізації влади країн Європейського Союзу. URL: <http://vivacademy.com/visnik12/fail/Roman.pdf>

РУДНІЦЬКА Т.С.*, *магістр*
кафедри фінансів та банківської справи,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Важливим і головним спонукальним мотивом діяльності суб'єктів господарювання будь-якої галузі є його прибутковість. Разом з тим, складні соціально-економічні умови (трансформація власності і середовища господарювання, концентрація виробництва і капіталу) ведення діяльності українськими підприємствами пояснюють існування проблем забезпечення прибутковості. За даними Державної служби статистики у 2018 році підприємства, які представляють всі сфери економіки країни, отримали чистий прибуток у сумі 293,2 млрд. грн, що у 1,6 рази більше показника 2017 року. При цьому, прибутковою виявилася діяльність 73,9 % підприємств, що на 1,4 в. п. вище рівня попереднього року [5].

Значимість та дуалістичний характер прибутку як економічної категорії пояснює складність його трактування. Своє бачення сутності дефініції «прибуток» були викладені в роботах таких зарубіжних вчених, як Т. Мена, Ф. Кене, А. Сміта, Дж. Ст. Міля, Д. Рікардо, Ф. Батія, К. МарксаС.М. та вітчизняних: В.В. Апопія, М.І. Гладкої, О.Р. Кривицької, А.А. Мазаракі С.Ф. Покропивного. За результатами аналізу пропонуємо наступне визначення прибутку: «Прибуток являє собою виражений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, є різницею між сукупним доходом та сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності».

Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, вдосконалення його матеріально-технічної бази та продукції, забезпечення всіх форм інвестування [4]. Тому управління прибутковістю є важливим елементом системи менеджменту підприємства.

Управління прибутком, з точки зору системного підходу, – складна багаторівнева система. Вона включає такі підсистеми: планування прибутку, аналіз прибутку, прогнозування прибутку, контролю за фактичними даними [6]. Процес управління прибутком підприємства базується на механізмі, основними елементами якого є [1; 3]: державне правове і нормативне регулювання питань формування та розподілу прибутку підприємства; ринковий механізм регулювання формування і використання прибутку підприємства; внутрішній механізм регулювання окремих аспектів формування, розподілу і використання прибутку підприємства; система конкретних методів і прийомів здійснення управління прибутком (рис. 1).

* Науковий керівник – Соколова А.М., к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи, ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі».



Рис. 1. Елементи механізму управління прибутком підприємства [1]

Механізм управління прибутком підприємства складається з елементів, що регулюють процес розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних з його формуванням, розподілом і використанням. Найсуттєвішим, на нашу думку, елементом механізму управління прибутковістю підприємства є внутрішній механізм управління прибутком. Внутрішній механізм управління прибутком підприємства можна трактувати як систему функцій, методів, інструментів, важелів, пов'язаних із формуванням, розподілом та використанням прибутку, що здійснюються з метою досягнення тактичних (забезпечення прийняттого рівня рентабельності діяльності) та стратегічних (зростання вартості підприємства) цілей підприємства.

При формуванні управлінських рішень щодо ефективності механізму управління прибутком підприємства необхідним є наявність достовірних результатів його прибутковості. Повноцінний аналіз включає два основні напрямки:

- аналіз абсолютних показників (прибуток від операційної діяльності, прибуток від звичайної діяльності, чистий прибуток (збиток), нерозподілений прибуток (збиток);

- аналіз показників рентабельності (показники рентабельності реалізації, показники, що характеризують окупність витрат інвестиційних проєктів, показники, що характеризують доходність капіталу та його частин).

Головною метою управління прибутком є визначення шляхів найбільш ефективного його формування та оптимального розподілу, що спрямовані на забезпечення розвитку діяльності підприємства та зростання його ринкової вартості [2]. Для підвищення ефективності управління прибутком необхідно сформулювати дієвий механізм управління ним, що розглядається як сутність взаємопов'язаних елементів, кожний з яких виконує певну роботу, спільна дія котрих за певних умов забезпечує досягнення механізму отримання прибутку заданої величини.

Серед основних рекомендацій щодо вдосконалення механізму управління прибутковістю українських підприємств є: застосування підприємствами аналітичної матриці управління прибутковістю (побудовану на індексній основі); прискорення оборотності активів (скорочення запасів товарно-матеріальних цінностей, що досягається шляхом синхронізації обсягів поставок); регулювання запасів і обсягів виробництва (продажу) продукції; застосування методології функціонального моделювання і графічного описання процесів (IDEFO – Function Modeling), яка призначена для формалізації і опису бізнес-процесів тощо.

Список використаних джерел:

1. Бланк И. А. Управление прибылью. Киев: Ника-Центр, 2007. 768 с.
2. Бусленко Б., Новойтенко І. Управління прибутковістю підприємства. *Ukrainian Food Journal*. 2014. Volume 3. Issue 1. p. 105-113.
3. Економіка і управління на підприємстві: підручник / Р. С. Голов, А. П. Агарков, Е. А. Єрохіна. Москва: Дашков і К. 2013. 200 с.
4. Лобан Л. А. Економіка підприємства: навчальний посібник. М.: Сучасна школа, 2011. 432 с.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Тульчинська С. О., Ткаченко Т. П., Скоробогатий О. І. Основи управління прибутком підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. № 2. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2018/4.pdf

СЕГЕДА Л.М., викладач,
кафедра банківського бізнесу,
Тернопільський національний економічний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

Вивчення наукової літератури та ретроспективний аналіз економічних процесів дав змогу прослідкувати еволюцію поняття макроекономічна стабільність, яке походить від вчення про макроекономічну рівновагу і в сучасній науковій думці пояснюється з позицій стійкості економічної системи до проявів різних шоків та системних ризиків, що не дає змоги сформулювати єдиний підхід до розуміння даного поняття.

В економічній літературі немає єдиного підходу до визначення сутності макроекономічної стабільності, адже залежно від мети проведених досліджень наведені визначення відображають ті чи інші її особливості. Так, наприклад, на думку вітчизняного дослідника Р.В. Попельнохова під макроекономічною стабільністю слід розглядати такий стан економіки, який склався під впливом комплексу взаємообумовлених та взаємопов'язаних чинників: економічних,

політико-правових, демографічних, науково-технічних, природних, поведінкових, і характеризується тривалою стійкістю макроекономічної ситуації (системи) загалом та окремих макроекономічних показників [1, с. 268]. На наш погляд, дане визначення акцентує увагу лише на певних чинниках, які, разом з тим, максимально широко охоплюють всі сфери функціонування економіки і впливають на окремі макроекономічні показники, однак, при цьому, не вказано, що ж таке сама макроекономічна стабільність і яким чином згадані чинники на неї впливають.

Інша українська дослідниця П. А. Дадашова, вважає, що макроекономічна стабільність – це комплексне поняття, яке може бути визначене як внутрішня здатність економічної системи зберігати свої характеристики під дією дестабілізуючих факторів, що виявляється у часі та сприяти подоланню дисбалансів, які виникають [2, с. 4-5]. Аналізуючи підхід П. А. Дадашової, щодо визначення сутності макроекономічної стабільності можна зробити висновок про певне ототожнення даного поняття із поняттям стійкості, адже здатність системи протистояти дії дестабілізуючих факторів відображає її стійкість до внутрішніх або зовнішніх шоків. Також така стійкість відображає й рівень економічної безпеки.

Досить слушним, на наш погляд, є визначення макроекономічної стабільності І.А. Канцір, яка під макроекономічною стабільністю розуміє стан рівноваги національної економіки, що сприяє економічному зростанню, стабільності грошової одиниці та зміцненню позиції держави на міжнародній арені [3, с. 119].

Досліджуючи сутність поняття макроекономічна стабільність, на наш погляд, потрібно враховувати три ключових аспекти:

- 1) розуміння сутності поняття «стабільність»;
- 2) необхідності розв'язання дилеми «макроекономічна стабільність – економічне зростання»;
- 3) врахування не тільки збалансованості макроекономічних показників, а й функцій ключових макроекономічних інституцій результатом стабільної і ефективної реалізації яких є досягнення макроекономічної стабільності.

Так, відповідно до словника іншомовних слів, стабільність – це сталість, незмінність, тривале збереження певного постійного стану або рівня [4]. Тобто, стабільність передбачає тривале збереження певного постійного стану або рівня, що свідчить про не одномоментність макроекономічної стабільності, а про її динамічність.

З іншого боку, важливо розуміти, що макроекономічна стабільність повинна бути тим станом національної економіки, який відображає стабільне зростання, а не стабільний застій, адже ситуація, коли в економіці спостерігається низький рівень інфляції, низький рівень безробіття, низькі темпи економічного зростання (0,1-1% на рік) також може вважатися макроекономічною стабільністю, однак, по суті, це є застій, який рано чи пізно переросте в кризу.

Опираючись на постулати кейнсіанської економічної теорії, вчення М.Туган-Барановського, теорії «провалів ринку» однозначно можна стверджувати, що без державного втручання в економіку, шляхом використання

ринкових інструментів впливу на ключові макроекономічні показники та економічні відносини і процеси неможливим є досягнення макроекономічної рівноваги та макроекономічної стабільності, а тому при визначенні сутності поняття «макроекономічна стабільність» потрібно враховувати особливості реалізації функцій ключових державних інституцій: президента, законодавчого органу, уряду, центрального банку тощо.

Таким чином, на наш погляд, макроекономічна стабільність – це такий довготривалий динамічний стан економіки країни, який відображає ефективну реалізацію функцій державних інституцій в поєднанні із досягненням збалансованості ключових макроекономічних показників (інфляція, валютний курс, рівень безробіття, сальдо платіжного балансу) та є базовою вихідною умовою для сталого економічного зростання.

Зауважимо, що макроекономічна стабільність є вершиною теоретичної та практичної конструкції сталого економічного зростання, адже відповідно до теорії систем стабільність одного показника чи складової системи забезпечує стабільність іншої. Впливаючи один на другий, стабільність показника чи елемента системи підсилюється, і в підсумку макроекономічна стабільність досягається внаслідок акумулювання досягнутої стабілізації всіх впливових чинників чи елементів, які характеризуються стійкістю, єдністю, впливовістю та цілісністю, але перебувають у системній взаємодії з іншими складовими.

З цих позицій потрібно враховувати ієрархічність побудови економічної системи, яка містить в собі банківську, кредитну та фінансову системи від стабільного функціонування яких залежить макроекономічна стабільність. Зважаючи на швидкі темпи розвитку фінансово-банківської сфери та фінансових технологій, а також важливість фінансової системи для економіки не тільки окремої країни, а й глобальної економіки, проблематика фінансової стабільності в теоретичному та практичному плані є надзвичайно актуальною і потребує детальних подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Попельнюхов Р. В. Макроекономічна стабільність як фактор покращення інвестиційної привабливості. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. Вип. 21.6. С. 266-275.
2. Дадашова П. А. Системний аналіз та моделювання впливу взаємоузгодженості монетарної та фіскальної політики на макроекономічну стабільність: автореф. дис. канд. ек. наук: спец. 08.00.11/ Нац. ун-т «Києво-Могилян. акад.». Київ, 2017. 22 с.
3. Канцір І. А. Макроекономічний підхід до забезпечення стійкого розвитку фінансового сектору. *Економічний аналіз: зб. наук. праць*. Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. Том 25. № 1. С. 117-122.
4. Словopedia. URL: <http://slovopedia.org.ua/36/53409/248473.html>
5. Туган-Барановський М. І. Політична економія. Курс популярний. Київ: Наукова думка, 1994. 263 с.

СЕРІК Ю.В., к.е.н.,

доцент кафедри фінансів, обліку та оподаткування,
ПВНЗ «Європейський університет»

НЕЧАЙ О.Ю., аспірантка

кафедри фінансів, обліку та оподаткування,
ПВНЗ «Європейський університет»

ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ: ФОРМИ, МЕХАНІЗМ ТА ПРОБЛЕМИ

Залучення іноземних інвестицій має наступні форми: власні ресурси і внутрішньогосподарські резерви (прибуток, амортизаційні відрахування, страхові збереження і інші); позикові кошти (облігаційні позики, бюджетні і банківські кредити); залучені кошти (продаж будь-яких цінних паперів, а також пайові внески); бюджетні асигнування, але обов'язково інвестиційні; прямі вклади засобів у вигляді патентів, устаткування, ліцензій); засоби від добродійності; внески грошей населення країни.

Отже, стимулом експорту є бажання отримати максимальний прибуток. Висока конкуренція на ринках, особливо, високорозвинених країн приводить інвесторів до пошуку нових напрямів фінансовою експанції.

Чинники в деяких країнах мають наступні форми. Наприклад, до першого чинника відносять такі: великий ринок для збуту продукції, можливості збільшити цей ринок через зону вільної торгівлі з різними країнами, економіко-географічне положення, яке забезпечує можливості для експорту, неконкурентоспроможність національних виробників, яка забезпечує отримання прибутку від реалізації товарів в країні. Другий з чинників має такі передумови: позитивні показники економічного зростання, поступове реформування економіки країни, зменшення рівня інфляції, поліпшення системи банків, модернізація телекомунікацій, правове регулювання іноземних інвестицій і закріплене право власності, приватизація держпідприємств через іноземні інвестиції.

Третій чинник: унаслідок зменшення собівартості виробництва з'являється можливість реалізації норми прибутку вище за середній.

Механізм залучення іноземних інвестицій. Механізм залучення іноземних інвестицій припускає розвиток, в першу чергу, законодавчої бази країни, що притягує ці інвестиції, оскільки без конкретно закріпленого законодавства стосунки між державою і іноземним інвестором. Але існують занадто високі ризики для інвестування і не можна бути повністю упевненим в отриманні прибутку. Тому держава формує спеціальну державну політику для залучення іноземних інвестицій, яка повинна здійснюватися послідовно і не відходячи від плану.

На першому етапі цієї політики потрібно проаналізувати деякі макроекономічні показники, передусім об'єм і структуру ВВП, об'єм і структуру

капіталовкладень, рівень заощаджень, на підставі яких потрібно визначити потрібний країні об'єм іноземних інвестицій з урахуванням певних критеріїв економічної і боргової безпеки цієї країни. Далі потрібно визначити пріоритети для іноземних капіталовкладень, а також принципи їх збільшення. Потім, враховуючи сучасні тенденції міжнародного експорту капіталу потрібно визначити особливо привабливі форми залучення іноземного капіталу.

Конкретні передумови закладаються в законодавство країни і в організаційно-економічний механізм державного регулювання іноземних інвестицій. Приведена послідовність реалізації механізму залучення іноземних інвестицій дозволяє будувати ефективну і комплексну модель, з метою залучення іноземних інвестицій. При формуванні вищезазначеного механізму західні інвестори керуються наступними правилами: ділова репутація, кредитна історія, грошовий потік, додаткове забезпечення, частка власного капіталу. Таким чином, іноземний інвестор вивчає, в першу чергу, ці показники і якщо вони є прийнятними, додатково і ґрунтовніше вивчає інші показники на основі яких можна зробити той або інший висновок.

Проблеми залучення іноземних інвестицій. По-перше, спад в інвестиційній діяльності, який випереджає загальний виробничий спад. Ця проблема призводить до підривання умов простого і розширеного виробництва, різке відставання капіталомістких галузей виробництва, а також зменшення технічного виробництва.

По-друге, зменшується частка загального накопичення при використанні ВВП.

По-третє, величезні об'єми недоінвестування призводять до появи проблем – виникає значна маса, яка знецінена кризою, морально і фізично зношених виробничих засобів.

По-четверте, технологічна структура вкладень капіталу не прискорює процес оновлення капіталу. Доля витрат на устаткування має тенденцію до зменшення.

По-п'яте, поглиблюється диференціація різних регіонів країни по їх інвестиційній привабливості.

По-шосте, високі інвестиційні ризики із-за занадто завищеної ціни порівняно з інфляцією і занадто низької норми рентабельності, не дають можливості залучення іноземних інвестицій для реального сектора економіки.

Список використаних джерел:

1. Борисова О. В., Малых Н. И., Овешникова Л. В. Инвестиции. В 2 т. Т. 1. Инвестиционный анализ: Учебник и практикум. Люберцы: Юрайт, 2016. 218 с.
2. Бутко М., Бутко І., Дітковська М., Іванова І., Олійченко І. Менеджмент інвестиційної діяльності. К.: Центр навчальної літератури, 2018. 480 с.

СИДОРЕНКО-МЕЛЬНИК Г.М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів та банківської справи,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ВАКУЛЕНКО А.О., магістрант спеціальності
072 «Фінанси, банківська справа та страхування»,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

КЛАСИФІКАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ АНАЛІЗУ

Однією з найважливіших складових аналізу та ефективного управління є забезпечення стабільного розвитку підприємства і його фінансової стійкості. Поняття фінансової стійкості є складним і багатофакторним, обумовлюється економічним середовищем, в рамках якого здійснюється діяльність підприємства, а також результатами його функціонування, здатністю адекватно реагувати на зміни внутрішніх і зовнішніх факторів.

На сьогодні у теорії та практиці вітчизняного фінансового менеджменту поширюються апробовані методики визначення рівня фінансової стійкості підприємства. Напрацювання зарубіжних вчених Е. Брігхем, Дж. К. Ван Хорна, Н. Холта та інших мають велике теоретичне значення, але враховуючи фактор часу (змінні реалії сьогодення), в значній мірі втратили актуальність.

Проблеми формування аналітичного забезпечення управління фінансовою стійкістю знайшли відображення у працях В.П. Астахова, І.П. Балабанова, Л.Т. Гіляровської, В.В. Ковальова, Е.В. Негашева, О.М. Стоянової, Г.В. Савицької, А.Д. Шеремета, Р.С. Сайфуліна, та інших. В розрізі загальних фінансових питань фінансового аналізу та менеджменту набули визнання напрацювання українських вчених, серед яких необхідно зазначити таких дослідників, як О.Д. Заруба, М.С. Заюкова, М.О. Кизим, Л.А. Костирко, А.М. Поддєрьогін, Т.П. Гудзь [1-7].

Проте, на сьогоднішній день практично відсутні наукові розробки методики комплексної діагностики фінансової стійкості, які б дозволяли оперативно, об'єктивно й повно визначати ступінь стійкості фінансового стану. Зважаючи на багатоаспектність даної категорії та її важливість для функціонування сучасного підприємства особливої актуальності набувають питання розробки теоретичних засад класифікації даної фінансової категорії.

Попередньо сформулюємо визначення фінансової стійкості підприємств: фінансова стійкість - це комплексна категорія, яка характеризує стан, структуру та напрями використання фінансових ресурсів підприємства, здатність його виконувати свої зобов'язання. Здавалося б, таке визначення є вичерпне і його можна було б застосовувати на практиці. Однак є ще один важливий фактор – невизначеність та нестабільність ринкового середовища, які є основними чинниками виникнення ризику. А тому характеризувати фінансову стійкість без урахування цього фактору було б некоректно.

На нашу думку, розглянувши науковий доробок з питань класифікації фінансової стійкості [1-7], варто запропонувати наступну класифікацію типів фінансової стійкості підприємства

I. За часом проведення оцінки:

1.1. Поточна фінансова стійкість підприємства – це ситуативна характеристика його діяльності, яка оцінюється суб'єктом аналізу на момент його проведення. Для кількісного виміру цього показника можна використовувати значення всіх груп показників фінансової стійкості, тобто тих, що характеризують ефективність управління структурою капіталу, активів та грошових потоків підприємства;

1.2. Перспективна фінансова стійкість підприємства – це характеристика його діяльності у майбутньому, тобто ймовірність того, що фінансові можливості підприємства протягом певного часу будуть відповідати відповідним встановленим критеріям. Іншими словами, це здатність підприємства у довгостроковому плані стабільно генерувати доходи, достатні для виконання зобов'язань перед інвесторами та задовольняти інтереси власників;

1.3. Бажана фінансова стійкість підприємства визначається підприємством самостійно виходячи з його можливостей та потреб.

II. За рівнем забезпеченості запасів джерелами їх формування:

2.1. Абсолютна фінансова стійкість підприємства, яка досягається за умови, коли підприємство має суму власних оборотних коштів, яка більша за суму його запасів; характерна для підприємств з рівноважним фінансовим циклом, тобто вільні кошти генеруються після сплати заборгованості; при цьому підприємство має максимальну безпеку;

2.2. Нормальна або достатня фінансова стійкість підприємства коли сума його запасів більша за суму власних оборотних коштів, але менша за суму нормальних джерел фінансування; коли фінансовий цикл підприємства є дефіцитним, однак залучені фінансові ресурси і відсотки по них можуть бути сплачені за рахунок адекватного заміщення операційного циклу; безпека підприємства оптимальна, положення надійне, платоспроможність гарантована;

2.3. Критичний фінансовий стан підприємства або зона напруженості – коли сума запасів перевищує суму нормальних джерел фінансування; фінансовий цикл дефіцитний; безпека ще деякою мірою зберігається, але вона відносна, платоспроможність має лише потенційний характер;

2.4. Катастрофічний фінансовий стан підприємства або зона ризику існує, якщо поряд з попередньою умовою підприємство має прострочені кредити та позики, що свідчить про порушення платіжної дисципліни в розрахунках з кредиторами; безпека відсутня, платоспроможність втрачена, з'являється ризик, який змінюється від мінімального до максимального.

III. Фінансова стійкість як певний фінансовий стан підприємства:

3.1. Фінансова стійкість: може бути ідеальною за умови, що сума власного капіталу підприємства перевищує суму немобільних активів, та достатньою, якщо сума власного капіталу менша за суму немобільних активів, але більша за суму не фінансових активів;

3.2. Фінансова рівновага, коли сума власного капіталу дорівнює сумі не фінансових активів, а позикового – сумі фінансових активів;

3.3. Фінансова нестійкість, коли сума власного капіталу менша за суму не фінансових активів. Вона може проявлятися у стані напруженості та, відповідно, може бути короткостроковою (коли підприємство не може у встановлений строк погасити прострочену заборгованість, але має інтенсивний приток прибутку, що дозволить погасити її разом із нещодавно залученими коштами у нормативно встановлений період) та тимчасовою (коли підприємство не має достатньо коштів для своєчасного погашення зовнішньої заборгованості, але за рахунок мобілізації частини ліквідних, або неліквідних активів зможе покрити свої зобов'язання). Або наблизитися до зони ризику, тобто бути довгостроковою (коли підприємство може погасити борги лише за рахунок мобілізації всіх наявних коштів).

IV. За рівнем фінансової стійкості:

4.1. Високий рівень фінансової стійкості підприємства, такий стан фінансових ресурсів, їх формування та використання, що забезпечує стабільний, прискорений розвиток підприємства при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності, переважна більшість показників оцінки фінансової стійкості відповідає рекомендованим (бажаним) значенням;

4.2. Прийнятний рівень фінансової стійкості підприємства, який не завжди є бажаним, але задовольняє керівництво підприємства у певному періоді часу. Може проявлятися у ситуації погіршення окремих часткових показників фінансової стійкості, але не торкатися суттєвим її в цілому, оскільки ці показники все ще знаходяться у допустимих межах;

4.3. Незадовільний рівень фінансової стійкості підприємства характеризується погіршенням всіх показників фінансової стійкості, відсутністю можливості підприємства подолати своїми силами стан потенційної або повної неплатоспроможності.

V. За характером прояву у часі:

5.1. Постійна фінансова стійкість підприємства характерна для певного періоду його діяльності (звітний періоду, стадії життєвого циклу) та пов'язана з дією постійних факторів, які можна передбачити;

5.2. Тимчасова фінансова стійкість підприємства носить перманентний характер, що виникає лише на окремих етапах здійснення певної фінансово-господарської операції (наприклад, підприємство залучило на короткостроковий період кредитні ресурси, як результат впродовж часу його використання воно може бути неплатоспроможним, але прибутковим; після погашення кредиту фінансова стійкість підприємства автоматично відновлюється);

Отже, фінансова стійкість підприємства – це комплексне поняття, що є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю фінансово-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів. Безперечно, вона залежить від результатів його операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, а метою управління нею є отримання ключових параметрів, що дають об'єктивну та усесторонню

оцінку його фінансового стану та визначення на цій основі конкретних шляхів удосконалення управління фінансовою стійкістю підприємства.

Список використаних джерел:

1. Гиляровская Л. Т., Вехорева А. А. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия: монография. Санкт-Петербург: Питер, 2003. 256 с.
2. Заюкова М. С. Теорія фінансової стійкості підприємства: монографія. Вінниця: Універсум, 2004. 155 с.
3. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: монографія / [М. О. Кизим, В. А. Забродський, В. А. Зінченко, Ю. С. Копчак]. Харків: ІНЖЕК, 2009. 144 с.
4. Костирко Л. А. Диагностика потенциала финансово-экономической устойчивости предприятия: монография. Харьков: Фактор, 2008. 336 с.
5. Костирко Л. А. Фінансовий механізм сталого розвитку підприємств: стратегічні орієнтири, системи забезпечення, адаптація: монографія. Луганськ: Ноулідж, 2012. 474 с.
6. Поддєрьогін А. М., Наумова Л. Ю. Фінансова стійкість підприємств в економіці України: монографія. Київ: Вид-во КНЕУ, 2011. 184 с.
7. Гудзь Т. П. Теорія і методологія формування фінансової рівноваги підприємства: монографія. Полтава: ПУЕТ, 2018. 463 с.

СИДОРЕНКО-МЕЛЬНИК Г.М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів та банківської справи,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ВОРОНИЙ К.О., магістрант спеціальності
072 «Фінанси, банківська справа та страхування»,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ПОРІВНЯННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ТА ЗАРУБІЖНИХ ПІДХОДІВ ДО КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансовий стан підприємства – це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика якості його діяльності. У найбільш концентрованому вигляді фінансовий стан підприємства можна визначити як міру забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями [3].

Щодо визначення поняття «фінансового стану» зарубіжними авторами, можна відзначити, що поняття фінансового стану як такого не надається, а

аналізуються та оцінюються в цілому діяльність підприємства. Поняттю фінансовий стан є тотожними поняття фінансової стійкості, фінансового результату. При цьому акцент робиться на здатності підприємства забезпечувати власну платоспроможність, покривати свої зобов'язання і витрати діяльності, створювати новий продукт з наявних ресурсів і отримувати при цьому дохід [5].

Так, комплексна оцінка фінансового стану передбачає проведення оцінки діяльності підприємства за певними напрямками. Ці напрями відрізняються у вітчизняній та зарубіжній практиці (рис. 1).

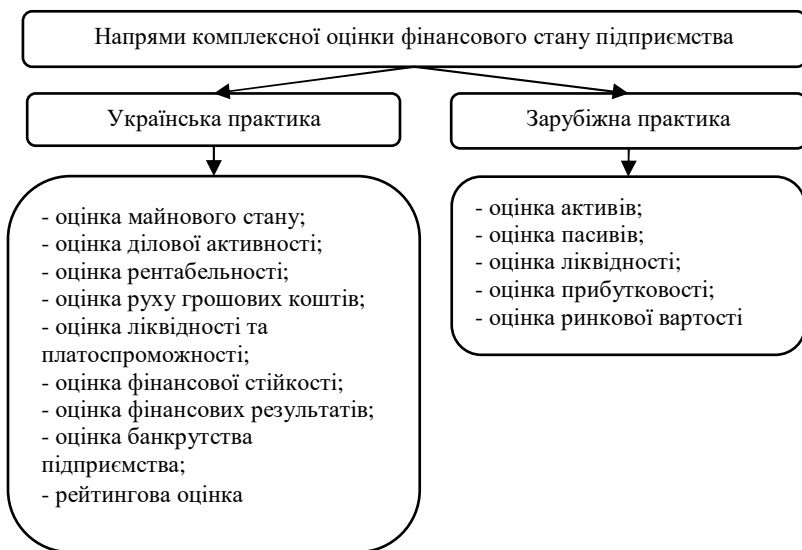


Рис. 1. Напрями проведення комплексної оцінки фінансового стану підприємства

У зарубіжній практиці комплексна оцінка фінансового стану проводиться здебільшого шляхом коефіцієнтного аналізу за окремими напрямками аналізу, що дозволяє аналізувати різні підприємства не зважаючи на масштаби їх діяльності, визначаючи ефективність та прибутковість їх діяльності. Перевага віддається проведенню порівняльного аналізу (дані підприємства порівнюються з встановленими нормативами або показниками підприємств-конкурентів), трендового аналізу. Крім того, широко застосовується факторний аналіз, особливо за допомогою моделі фірми Дю Понт [1].

Українські вчені-економісти для оцінки фінансового стану підприємства застосовують горизонтальний, вертикальний, трендовий, факторний, порівняльний та коефіцієнтний аналіз. При цьому аналіз проводиться як за абсолютними, так і за відносними показниками.

Основні показники (коефіцієнти), які характеризують фінансовий стан підприємства, об'єднують в наступні групи: показники ділової активності (оборотності); показники платоспроможності; показники фінансової стійкості; показники рентабельності.

Слід відмітити, що самі по собі фінансові коефіцієнти несуть не дуже багато інформації, тому для отримання на їх основі висновків про стан підприємства необхідно зіставити аналітичні показники по окремих підприємствах з деякими нормативними або середньостатистичними показниками.

У світовій практиці широко використовують нормативні значення, визначені на основі чималого багаторічної практики оцінки діяльності підприємства. На жаль, сьогодні в Україні звернутися до аналогічної практики немає можливості. З іншого боку, використовувати для оцінки в умовах України (умовах нерозвиненого вітчизняного фондового ринку, поширення «тіньового» сектора) набір індикаторних показників, що використовуються за кордоном, неможливо через те, що вони відбивають зовсім інше середовище господарювання [2]. Тому доцільно порівнювати фінансові показники, що характеризують діяльність підприємства, не з нормативними значеннями, а із: середніми значеннями аналогічних показників, розрахованими для сукупності підприємств кожної галузі, які виробляють основну частку її продукції; середніми значеннями таких показників, визначеними в цілому по всьому обсягу випуску відповідної галузі; значеннями показників, рекомендованих у працях українських дослідників, які відповідають вимогам безпечного функціонування; показниками діяльності найкращих підприємств тощо.

Як видно з рис. 1, в зарубіжній практиці ще одним з основних напрямів комплексної оцінки фінансового стану підприємства є оцінка його ринкової вартості. Досить часто реальна вартість фірми значно менша за її ринкову вартість, тобто розвинутий фондовий ринок зарубіжних країн створює можливість підвищення вартості компанії за рахунок гудвіла, тоді як в українських підприємств така можливість відсутня. Аналіз ринкової вартості проводиться за допомогою розрахунку та оцінки таких показників як доходність акцій (визначає яка частина від чистого прибутку надходить на одну випущену акцію та визначається діленням чистого прибутку на кількість випущених акцій); коефіцієнт «ціна/грошовий потік» (визначає доходність акції за грошовим потоком, що проходить через підприємство під час його діяльності на одну акцію); коефіцієнт ринкової ціни (характеризує у якій мірі ринкова ціна акції перевищує її балансову вартість та визначається відповідним співвідношенням) [4].

З рис. 1 також видно, що в українській практиці для комплексної оцінки фінансового стану підприємства застосовують рейтингову оцінку. Підсумкова рейтингова оцінка підприємства враховує всі найважливіші показники фінансово-господарської діяльності. При її проведенні використовуються показники, які характеризують виробничий потенціал підприємства, рентабельність його продукції, ефективність використання виробничих і фінансових ресурсів, стан і розміщення коштів, їх джерела та інші показники [1].

Таким чином, провівши аналіз вітчизняних і зарубіжних підходів до комплексної оцінки фінансового стану підприємства, зробимо висновок про те, що до переваг зарубіжних методик можна віднести їх конкретність і визначеність в кількісному складі показників та інтерпретації їх результатів, спрощеність таких методик аналізу фінансового стану підприємств.

У свою чергу, українські методики комплексної оцінки фінансового стану, навпаки, характеризуються значною відмінністю серед різних авторів в наборі показників для оцінки того чи іншого напрямку і різноманітною їх комбінацією.

Таким чином, вітчизняна методика вимагає уніфікації та зменшення кількості показників, які аналізуються. При цьому необхідно віддавати перевагу розрахунку показників, які мають найбільшу змістовність і практичну цінність. Це дасть можливість створення автоматизованої бази агрегованих показників, отримані із застосуванням зазначених методик в цілому по Україні, в розрізі окремих регіонів, видів економічної діяльності, форм власності та ін.

Список використаних джерел:

1. Фінансовий аналіз: навч. посібник / М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. М. Пругуляк, Н. Ю. Невмержицька. Київ: КНЕУ, 2015. 592 с.
2. Кіндрацька Г. І. Аналіз господарської діяльності: посібник / Г. І. Кіндрацька, А. Г. Загородній, Ю. І. Кулиняк. Львів: ЗУКЦ, 2017. 310 с.
3. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств. Київ: Знання, 2014. 294 с.
4. Фінансовий аналіз: навчальний посібник / М. Р. Лучко, С. М. Жукевич, А. І. Фаріон. Тернопіль: ТНЕУ, 2016. 304 с.
5. Шеремет А. Д., Негашев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. Москва: НИЦ Инфра-М, 2013. 208 с.

СИДОРУК О.С.*, *магістрант,*
Національна металургійна академія України

ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПОРЯДОК ЇЇ ФОРМУВАННЯ

Перетворення, які перманентно відбуваються в економіці України, висувають нові вимоги до методів та інструментів, які застосовуються в управлінні підприємством. Динаміка економічних процесів, загострення ринкової конкуренції знижують дієвість розроблених стратегічних планів, які не містять обґрунтованих інструментів швидкого пристосування до змін внутрішнього та зовнішнього середовища. За таких умов результативність діяльності будь-якого суб'єкта господарювання значною мірою визначається

* Науковий керівник – Сокиринська І.Г., к.е.н., доцент, зав. кафедри фінансів, Національна металургійна академія України.

його фінансовою стратегією, яка, охоплюючи всі основні сфери його діяльності, пов'язані з процесами формування необхідного обсягу фінансових ресурсів, координацією їхніх потоків та використанням, відіграє важливу роль у створенні сприятливих умов для росту його ринкової вартості.

Незважаючи на значну кількість наукових робіт, не існує єдиного, загальноприйнятого підходу до визначення сутності поняття «фінансова стратегія підприємства», що значно ускладнює обґрунтування наукових рекомендацій щодо підвищення ефективності управління як підприємством загалом, так і його фінансовими ресурсами зокрема.

Бланк І.О. вважає, що «фінансова стратегія підприємства» – один з важливих видів функціональної стратегії підприємства, яка забезпечує всі основні напрями розвитку його фінансової діяльності та фінансових відносин шляхом формування довгострокових фінансових цілей, вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення, адекватного коригування напрямів формування і використання фінансових ресурсів під час зміни умов зовнішнього середовища [1].

За Поддєрьогінін А.М. «фінансова стратегія підприємства» – стратегія, що включає методи та практику формування фінансових ресурсів, їх планування та забезпечення фінансової стійкості підприємства за ринкових умов господарювання [4].

Плікус І.І. розглядає «фінансову стратегію підприємства» як спосіб реалізації підприємством цілей фінансової діяльності, спрямований на розв'язання основного протиріччя між потребою у фінансових ресурсах і можливістю їх використання [3].

Загалом фінансова стратегія підприємства:

- охоплює всі основні аспекти управління фінансовими ресурсами підприємства та розвитку його фінансових відносин з партнерами;
- забезпечує коригування джерел формування, напрямів розміщення та використання фінансових ресурсів залежно від змін чинників внутрішнього фінансового середовища підприємства;
- сприяє швидкій адаптації до змін, які відбуваються у зовнішньому фінансовому середовищі підприємства;
- обґрунтовує стратегічні орієнтири фінансової діяльності підприємства;
- є основою для прийняття стратегічних рішень щодо підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства.

Ключові напрями, цілі та об'єкти фінансової стратегії підприємства наведені на рис. 1.

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

Виділення об'єктів фінансової стратегії зумовлено необхідністю конкретизації тих процесів і явищ, які породжують проблемні ситуації у фінансовій сфері і вимагають здійснення керуючих впливів щодо їх стану або властивостей.

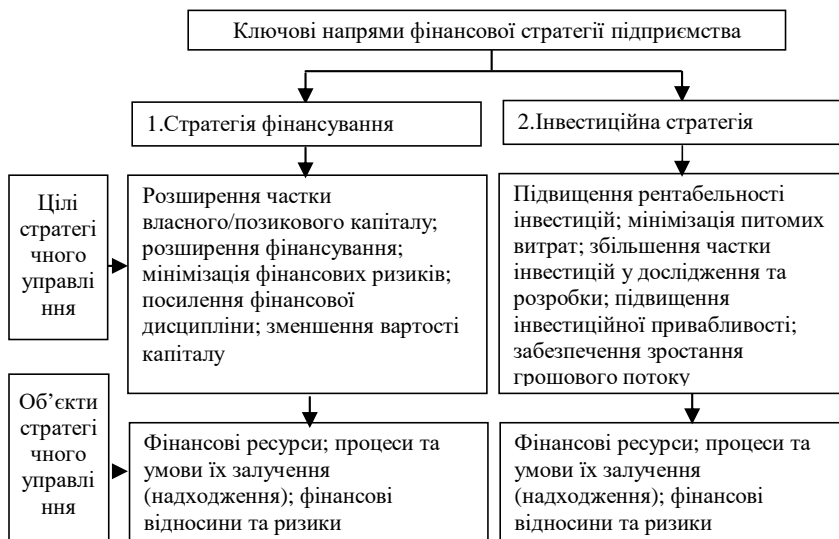


Рис. 1. Ключові напрями, цілі та об'єкти фінансової стратегії підприємства
Джерело: узагальнено авторами.

Фінансова стратегія розробляється у формі програми фінансування розвитку та конкретизуються у фінансовому плані (бюджеті) організації з урахуванням необхідних змін у структурі капіталу та фондів для досягнення розроблених стратегій зростання та підвищення конкурентних переваг підприємства.

Огляд та узагальнення сучасних підходів до послідовності розробки фінансової стратегії підприємства свідчить про відсутність єдиної структурної побудови цього процесу, що дозволяє зробити висновок про необхідність його впорядкування.

Всі етапи процесу формування фінансової стратегії мають бути узгодженими у часі, дотримуючись логічної послідовності кожного етапу (рис. 2). Здійснивши аналіз підходів до процесу формування фінансової стратегії підприємства, вважаємо, що доволі повною мірою він був узагальнений авторами О. В. Леспук, Н. І. Передерієнко [2]. Крім того, вважаємо за доцільне зауважити, що фінансова стратегія складовою загальної корпоративної стратегії, тому її цілі та завдання ще на етапі розробки мають бути чітко узгоджені із загальними стратегічними цілями компанії.

Отже, узагальнивши і систематизувавши існуючі підходи можна зробити висновок, що сутність фінансової стратегії полягає у визначенні пріоритетних цілей і системи заходів по їх досягненню в області формування фінансових ресурсів, оптимізації структури капіталу та ефективності використання активів, що відповідають загальній концепції розвитку підприємства і забезпечують її

реалізацію. Вона виробляється на основі аналізу фінансового стану, аналізу результатів господарської діяльності, ефективності та якості управління підприємством, прогнозів стану і аналізу динаміки ринків продукції, що випускається, оцінки потенційних ризиків, а також аналізу сильних і слабких сторін підприємства, його конкурентних позицій.



Рис. 2. Алгоритм побудови фінансової стратегії підприємства

Джерело: [2].

В умовах мінливого зовнішнього середовища фінансова стратегія є потужним інструментом забезпечення фінансової стійкості підприємства та досягнення стратегічних фінансових цілей його керівництва і власників, оскільки реалізація будь-якого рішення, як правило, пов'язана із його фінансовим забезпеченням.

Список використаних джерел:

1. Бланк І. А. Фінансова стратегія підприємства. К.: Ніка-Центр; Эльга, 2004. 720 с.
2. Леспук О. В., Передерієнко Н. І. Фінансова стратегія в системі управління підприємством. *Менеджмент виробництва*. 2011. № 8. С. 131-136.
3. Плікус І. Й. Методичні підходи щодо розробки фінансової стратегії розвитку підприємства. *Економіка: проблеми теорії та практики*. 2002. Вип. 159. С. 90-99.
4. Поддєрьогін А. М., Бурач Л. Д. Фінанси підприємств: Підручник. К.: КНЕУ, 2010. 384 с.

СКЛЯРЕНКО В.О., *магістрант
кафедри фінансів та банківської справи,
Черкаський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»*

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОРТФЕЛЕМ БАНКУ

Останні трансформаційні зміни економіки України є доволі суперечливими з огляду на характер і тенденції постіндустріальних структурних трансформацій національних економік розвинених країн [1, с. 74]. У сучасних умовах євроінтеграційних процесів основною економічною функцією банків залишається кредитно-інвестиційна діяльність їх клієнтів, тобто юридичних та фізичних осіб, підприємств тощо. Нині економіка нашої країни потребує активізації кредитно-інвестиційної діяльності та збільшення обсягу інвестицій у реальний сектор. Комерційні банки забезпечують трансформацію капіталу та виступають посередниками у перерозподілі фінансових ресурсів між економічними суб'єктами. Від раціонально зваженого підходу до управління кредитно-інвестиційними ресурсами так чи інакше залежить розвиток економіки України від мікро- до макрорівня.

Банківська система як інвестиційний посередник акумулює величезні суми тимчасово вільних грошових капіталів господарств і грошові вклади населення через розрахункові, поточні рахунки, депозитні вклади, депозитні й ощадні сертифікати, банківські векселі та їх акцепт, використання інших різноманітних грошово-кредитних і фінансових інструментів залучення коштів. Усе це засвідчує великий інвестиційний попит банківської системи на грошові ресурси. А формування великих грошових фондів є передумовою формування інвестиційного потенціалу комерційних банків і банківської системи у цілому.

Формування системи управління кредитно-інвестиційною діяльністю банку потребує розмежування таких економічних категорій як кредитування та інвестування. Банківське інвестування – це діяльність банку, щодо розміщення фінансових ресурсів, здійснення інвестицій на певний період часу для отримання прибутку, соціального ефекту чи інших цілей. Банківське кредитування – це економічні відносини між кредитором та позичальником, щодо надання одним економічним суб'єктом іншому тимчасово вільних коштів у користування на умовах платності, поверненості, строковості.

Кредитна та інвестиційна діяльність фактично поєднуються в єдиному кредитно-інвестиційному портфелі банку, тому неможливо надати перевагу кредитуванню чи інвестуванню в системі активних операцій банку. Банківська установа змінює свої акценти з кредитування на інвестування і навпаки у зв'язку зі змінами рівня прибутковості (рентабельності) операцій та ступеня ризику за ними. Кредитно-інвестиційна політика банків здійснюється у період фінансової та політичної невизначеності і спрямовується на якнайшвидше подолання її наслідків. Значне зниження зовнішнього попиту на вітчизняну

продукцію, згортання іноземних інвестицій, суттєве ускладнення доступу до зовнішніх фінансових ресурсів, спад економіки загалом привели до зменшення кредитування економіки.

Для забезпечення ефективного управління кредитно-інвестиційним портфелем банку варто використовувати наступні методи управління [2]:

- на рівні банку (кредитна та процентна політика, економічні нормативи, авторизація);
- на рівні кредитно-інвестиційного портфелю (диверсифікація, лімітування, створення резервів, моніторинг портфелю, страхування);
- на рівні окремої операції (аналіз ризику та доходності операції, документування операцій, способи забезпечення кредитно-інвестиційних операцій, моніторинг і контроль кредитно-інвестиційної операції та стану застави, ранжування кредиту).

Погіршення фінансового стану банківських установ, перебування деяких банків на межі банкрутства спричинено не лише кризовим станом економіки, але й помилками у сфері управління кредитно-інвестиційних операцій. Зокрема, недосконалість організаційної структури банківської установи та розподілу відповідальності між суб'єктами управління кредитно-інвестиційними операціями в банку. Кредитні відділи не розмежовують функції, пов'язані з аналізом та подальшим контролем кредитних та інвестиційних проєктів. Науковці [3-5] наголошують, що оптимізація організаційної структури кредитного процесу дозволить зменшити проблемну заборгованість за кредитними операціями, за рахунок вдосконалення внутрішнього контролю за проведенням кредитних операцій, знизити рівень кредитних ризиків, збільшити обсяги кредитування та зменшити витратну частину з боку банків.

Як кредитний, так й інвестиційний портфелі є основними джерелами прибутку банків. Проте, в процесі управлінні ними не варто допускати, щоб одержання прибутку переважало розуміння необхідності оцінки ризиків. Якщо банківська установа буде прагнути отримати прибуток будь-яким чином, це може призвести до появи в її портфелі кредитів та інвестицій великої частки проблемних позик і невідгідні умови їх погашення [6, с. 285]. Зовсім позбутися ризиків за кредитними операціями неможливо, але управляти ними та зводити при змозі до мінімуму необхідно.

Процес управління ризиками має складатись з таких етапів:

- виявлення ризиків;
- прогнозу ймовірності настання негативних подій і визначення тривалості періоду ризику;
- визначення гранично допустимого рівня ризику;
- здійснення контролю за ним.

Знаходження ефективних методів зниження кредитних ризиків банківською установою надасть змогу поліпшити її кредитно-інвестиційну діяльність.

Формування кредитно-інвестиційного портфеля банку є непростим і досить важливим завданням, оскільки потребує узгодження суперечливих критеріїв: максимізації прибутку та мінімізації ризику. Загалом, виникає необхідність в оптимізації кредитно-інвестиційного портфеля, що дасть змогу підвищити

ефективність кредитних й інвестиційних операцій. При цьому основним завданням є визначення оптимального співвідношення між кредитною й інвестиційною діяльністю комерційного банку.

Отже, активізація кредитно-інвестиційної діяльності банків є одним із ключових важелів економічного зростання господарської системи в Україні. Активізація кредитно-інвестиційної діяльності в Україні потребує комплексного програмного підходу до її розвитку, яка передбачає вирішення не тільки зовнішніх, але і внутрішньобанківських проблем, зокрема, пов'язаних з трансформацією організаційної структури, зміни підходів до оцінки ризиків кредитно-інвестиційних операцій, формування стратегічного мислення та нових пріоритетів в діяльності банківської установи.

Список використаних джерел:

1. Руденко М. В. Трансформаційні зміни національної економіки при проходженні точок біфуркації. *Фінансовий простір*. 2017. № 4 (28). С. 74–79.
2. Гаряга Л. О. Управління кредитним портфелем у контексті реформування банківської системи України. *Ефективна економіка*. 2016. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5192>.
3. Белінська Я. В. Підходи до формування стратегії фінансування кредитно-інвестиційної діяльності в умовах глобалізації. *Бізнес-навігатор*. 2018. № 3 (46). С. 75–80.
4. Колодізев О. М., Власенко Н. М. Кредитно-інвестиційна діяльність банків України: сучасний стан і перспективи розвитку. *Бізнес Інформ*. 2013. № 11. С. 342–347.
5. Гаряга Л. О. Удосконалення класифікації банківського кредитного ризику. *Вісник Університету банківської справи*. 2015. № 1 (22). С. 76–81.
6. Марченко О. В., Золотопуп Ю. М. Оцінка кредитно-інвестиційної діяльності банку. *Молодий вчений*. 2017. № 2. С. 283–287.

SOKOL K.O., *second-year Master's student,*
major "Accounting and Taxation",
«KROK» University

ECONOMIC ASPECTS AND FUNDAMENTALS OF CORPORATE INCOME TAX IN UKRAINE

The tax system is fundamental to the economic system of the state. It provides the financial base for the state and acts as the crucial means of realizing its economic and public interests. In particular, corporate taxation makes it possible to fill state and local budgets and affects business and investment activities, as well as other economic processes.

In the modern world, a characteristic feature of tax systems of the majority of countries is the combination of direct and indirect taxes. Among direct taxes,

corporate income tax is indisputably the main one for enterprises in Ukraine both from the fiscal and the regulatory point of view.

Its regulatory role is that it can significantly influence the choice of legal forms of business organization, profit distribution (consumption or accumulation), methods of investment financing, allocation of resources between spheres of economic activity, and the economic growth rate at the macro level. Hence, corporate income tax is a powerful regulator of economic processes and a stimulator of economic activity.

Corporate income tax is one of the most important taxes, which constitutes the basis of the tax system of Ukraine (along with income tax and value-added tax). Corporate tax is the tax that is used in structural economic policy.

Also, the corporate income tax can be used to support the stabilization policy of the state. As we know, economists divide fiscal policy into discretionary and automatic. The automatic policy allows for the operation of “built-in stabilizers”, such as, for example, progressive corporate taxes. Thus, corporate income tax is an effective instrument of automatic stabilization in the Keynesian sense [1]. Consequently, it can be seen as an active tool of macroeconomic policy.

In 2015, Ukraine introduced the classic European model of corporate taxation. As a result, in Ukraine, the procedure for levying corporate income tax was significantly changed, which affected the functioning of the tax itself. A key change in the mechanism of corporate taxation in Ukraine was the introduction of a new principle for determining corporate income tax. Starting from 2015, corporate tax is calculated based on the accounting financial result determined by P(s)BU or IFRS and adjusted for differences provided for in section III, article 134 of the Tax Code of Ukraine [2]. Thus, the object of taxation is calculated based on the data of financial statements of the taxpayer, in connection with which tax authorities are given the right to verify the accuracy and correctness of accounting for tax purposes.

From 2011 to 2016, the corporate income tax rate gradually decreased and now Ukraine has one of the lowest corporate income tax rates in Europe - 18%. However, there is further corporate tax evasion and, as a consequence, a decrease in the fiscal efficiency of corporate income tax. Accordingly, during 2011-2017, its share in GDP decreased from 4.1% to 2.5% [3]. This, among other things, was caused by changes in the method of calculation and payment of corporate income tax, as well as increased nominal tax revenues (from other taxes, mainly due to an increase in tax rates and inflation).

Besides, while in 2011 the amount of corporate income tax paid to the consolidated budget of Ukraine amounted to 54 097 million UAH, in the following years the fiscal effect of the corporate tax collection began to decline. In 2014, negative economic processes led to the liquidation of every fourth large enterprise, almost every sixth medium and small enterprises, and every eighth micro-enterprise [4]. As a result, in 2015, the amount of corporate income tax paid to the consolidated budget of Ukraine decreased to its minimum of 39,053.20 million UAH.

In the past years, from 2016 to 2018, the situation has changed. In 2016, for the first time in the previous three years, corporate income tax showed positive dynamics when 60,223.23 million UAH were paid to the consolidated budget, which is 21,170.07 million UAH more than in 2015 [5]. In terms of the indicators of the first

eight months of 2019, the sum of corporate income tax paid to the consolidated budget of Ukraine amounted to 82,000.51 million UAH, which is more than actual corporate tax revenues for the whole of 2017.

The company is a payer of corporate income tax because it carries out activities aimed at making a profit. Profitable taxation of enterprises seriously impacts the development of entrepreneurship, since it can both stimulate and falter its development. In general, corporate tax is a direct tax ed on the positive financial result of an enterprise at a rate established by law.

The procedure for calculating and paying corporate income tax is determined by article 137 of the Tax Code of Ukraine. The tax is calculated by the payer, independently, at the rate determined by article 136 of the Tax Code of Ukraine from the tax base determined by article 135 of the Tax Code of Ukraine. The reporting (tax) period for corporate income tax, except as provided for in article 137 of the Tax Code of Ukraine, is calendar: first quarter, six months, nine months, the whole year. At the same time, the tax return is calculated on an accrual basis [2]. Each legal entity that receives a positive financial result is obligated to pay corporate income tax, except for those who have tax benefits for this tax or are on a taxation system that is exempt from corporate income tax. The informational component of ensuring the collection of corporate income tax is the resources of the accounting system for income received, expenses incurred, and financial results that, when leaving the accounting system, are transformed in the financial, tax and internal reporting.

Consequently, corporate income tax is an important tool for regulating the economy and a significant fiscal instrument for the country's budget. The corporate tax model established by law in Ukraine is consistent with the models of most European countries, however, the management arrangements for tax administration remains imperfect. Nevertheless, despite the complex mechanism of administering corporate tax and control over the completeness of its payment, as well as existing opportunities to minimize or hide objects of taxation, this tax remains one of the main budget-forming taxes in Ukraine.

References:

1. Automatic Stabilizer. URL: <https://www.investopedia.com/terms/a/automaticstabilizer.asp>
2. Tax Code of Ukraine. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Melykh O. Y. Fiscal and economic efficiency of corporate profit taxation: domestic realities and ways to overcome the problem. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2018/119.pdf
4. Sybirianska Yu., Pirnykoza P. Corporate Income Tax in Ukraine 2011-2016. URL: https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2017/11/feao_podatok_na_prybutok_a5_02.pdf
5. Official site of the National Bank of Ukraine. URL: <https://bank.gov.ua/statistic/macro-indicators>

СОЛОДКА С.Є.^{*}, студентка ФМА-19-1,
Університет державної фіскальної служби України

ВПЛИВ ПРОЦЕСУ «ОЧИЩЕННЯ» БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Упродовж останніх років банківська система України зазнала докорінних змін. Про це сказано у висновках Ради НБУ «Про діяльність Правління Національного банку України щодо розвитку банківської системи та окремих нормативних актів з питань банківської діяльності». Зазначається, що це частково зумовлювалося несприятливою економічною кон'юнктурою на тлі військового конфлікту та втрати значної частини економічного та інфраструктурного потенціалу, більш ніж трикратним падінням курсу гривні і, як наслідок, значними втратами платоспроможності бізнесу та населення. Таким чином, це різко загостило старі проблеми вітчизняного банківського сектору [1].

Функціонування банківської системи України впродовж останніх років ускладнюється негативними впливами зовнішнього середовища, що підтверджується зростанням індексу невизначеності світової економічної політики та внутрішнього середовища, про що свідчать основні макроекономічні показники нашої країни.

Це, у свою чергу, вимагає від монетарного регулятора неординарного підходу для забезпечення ефективного функціонування банківської системи. Одним з першочергових кроків у цьому напрямі було рішення з боку НБУ щодо проведення «очищення» банківської системи. Водночас останнім часом все частіше економісти, політики та науковці задаються питанням, яким чином «очищення» банківської системи вплинуло на її подальший розвиток, адже основним завданням такої процедури було зменшення негативного впливу на надійність, стабільність та платоспроможність банківської системи і водночас – забезпечення ефективності її функціонування. Це вимагає поглибленого дослідження аспектів «очищення» банківської системи і з'ясування наслідків такого процесу на загальний стан економіки держави [2].

Науковці справедливо стверджують, що ключовими проблемами банківської системи України на сучасному етапі є: значна девальвація гривні, спад в економіці, військові дії у східному регіоні та анексія АР Криму, що у підсумку зумовило погіршення якості кредитного портфеля вітчизняних банків. Внаслідок зростання рівня негативно класифікованої заборгованості банки були змушені створювати значні резерви за активними операціями, що неминуче негативно вплинуло на рівень капіталізації банківських установ [3].

Серед негативних наслідків ліквідації значної кількості банків можна виділити: – недостатність коштів Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (далі – Фонд) для погашення вкладів фізичних осіб, що зумовлює зменшення

* Науковий керівник – Коляда Т.А., к.е.н., старший науковий співробітник, доцент кафедри фінансів, Університет державної фіскальної служби України.

частки повернутих коштів вкладникам, що погіршує матеріальне становище громадян, яке й так є вкрай незадовільним, та збиткову діяльність Фонду.

У свою чергу, це призводить до зниження рівня довіри до банківської системи та подальшого зменшення ресурсної бази банків. Відсутність інвестицій у банківський сектор через непрогнозованість ситуації щодо виведення банків з ринку ставить під сумнів доцільність вкладення коштів у придбання банків та можливість їх подальшої рентабельної діяльності. Також негативною стороною цього процесу є збільшення монополізації банківського ринку з боку великих банків. За таких умов доцільним є проведення заходів із залучення вітчизняних інвестицій у банківський сектор та створення максимально сприятливих умов для розвитку невеликих банків, оскільки саме вони постраждали найбільше [4, с. 71].

Частка ринку, зайнята банками з іноземним капіталом, у банківській системі в результаті кризи мала певну тенденцію до збільшення. Попри всі позитивні моменти входження іноземного капіталу на вітчизняний ринок банківських послуг, варто також ураховувати і недоліки. Великі банківські установи з іноземним капіталом в період нестабільності в економіці можуть провокувати значний вплив фінансових ресурсів, приводити до несподіваних коливань ліквідності банків, посилювати нестабільність або навіть призводити до втрати суверенітету у сфері фінансової та грошово-кредитної політики держави [5].

Загалом до позитивних моментів «очищення» банківської системи можна віднести ліквідацію так званих «кишенькових» банків, проте не всі банки, які були ліквідовані, є «кишеньковими».

Отже, діяльність банківської системи України, загалом, поступово стабілізується. Однак стверджувати, що сьогодні вона є стійкою, остаточно не можна. Але очевидним є факт, що банківництво стає більш прозорим та передбачуваним як для регулятора, так й для базових суб'єктів ринку. Наслідком чого є зміцнення довіри до банківської системи та підвищення якості управління системним ризиками.

Список використаних джерел:

1. Про діяльність Правління Національного банку України щодо розвитку банківської системи та окремих нормативних актів з питань банківської діяльності зі змінами, внесеними рішенням Ради Національного банку України: Рішення ради НБУ № 29-рд від 4 липня 2017 року. URL: <https://bank.gov.ua/docscatalog/document?id=51452711>
2. Вовчак О. Д., Сенищ П. М., Мельник Т. В. Оцінювання впливу «очищення» банківської системи на показники діяльності банків України. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2019. Вип. 1 (28). С. 16-25.
3. Пурій Г. М. Сучасний стан та перспективи розвитку банківської системи України. *Фінансовий простір*. 2017. № 3. С. 41-45.
4. Коляда Т. А., Прозоров Ю. В. Вплив зміни діапазону функцій держави на рівень довіри до банківської системи в умовах необхідності узгодження пріоритетів фіскальної та монетарної політики. *Економічна теорія*. 2001. № 2. С. 69-74.

5. Кузнецова А. Я., Дрозд І. В. Підвищення ефективності організаційно-функціональної трансформації банківського сектора. *Бізнес-інформ*. 2019. № 2. С. 375-382.

СТАЩУК О.В., *д.е.н., доцент,
професор кафедри фінансів та кредиту,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки*

САВЧУК Л.С., *студентка 6 курсу
факультету економіки та управління,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки*

ФАКТОРИ ВЛИВУ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ БЕЗПЕКУ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Інвестиційний потенціал держави та її окремих регіонів є важливим індикатором її соціально-економічного розвитку. У той же час відтворення інвестиційного потенціалу території залежить від рівня інвестиційної безпеки, яка є однією із найбільш вагомих складових економічної безпеки держави загалом. Нині можемо стверджувати про зниження рівні інвестиційної безпеки держави загалом, що було зумовлено зниженням обсягів капітальних інвестицій, зниженням темпів приросту інвестицій у боргові інструменти, падінням обсягів прямих іноземних інвестицій в економіку України тощо. Сучасний стан інвестиційної безпеки держави зумовлює необхідність проведення структурної перебудови, тобто потреба економічних реформ на даному етапі має першочергове значення. Для забезпечення інвестиційної безпеки держави слід ідентифікувати фактори її формування на державному, регіональному, галузевому та мікрорівні [1, с. 402-403].

Фактори, що впливають на інвестиційну безпеку на макроекономічному рівні, носять комплексний характер. До таких чинників найчастіше відносять світову економічну кризу, військові дії, введення економічних санкцій проти окремих держав або ембарго на імпорт/експорт продукції тощо. Водночас, стан економіки держави, її інвестиційна політика, наявність достатнього обсягу фінансових ресурсів, необхідних для ефективної інвестиційної політики, а також рівень інвестиційної привабливості держави також є факторами, що впливають на обсяги інвестування.

Загалом можна виділити ряд таких факторів, що впливають на формування інвестиційної безпеки: політична стабільність; законодавча база; стан економічного розвитку; рівень корумпованості; міжнародні відносини держави; свобода бізнесу від державного втручання; гарантії безпеки приватної власності; банківська система та інфраструктура ринків капіталу; державне заохочення інвестування; доступність людських ресурсів; рівень податкового навантаження; міжнародний імідж; дозвільні та регуляторні бар'єри [2, с. 260-

265]. Слід зазначити, що фактори всіх видів взаємопов'язані між собою, проте визначальними є ті фактори, які впливають на інвестиційну безпеку на макrorівні (рис. 1).



Рис. 1. Макроекономічні чинники впливу на інвестиційну безпеку держави
Джерело: складено авторами на основі даних Державної служби статистики України.

До економічних факторів впливу на інвестиційну безпеку держави можна віднести: темпи розвитку національної економіки (темпи зростання ВВП, внутрішній національний продукт (ЗПС), національний дохід); економічну політику держави; темпи інфляції; ставку відсотка по кредиту; інвестиційні ризики; рівень інтеграції національної економіки у світову; рівень розвитку фондового ринку та ін. Нормативно-правові чинники досить різноманітні і включають в себе якість і стабільність законодавчої бази у сфері інвестиційної діяльності, захисту прав власності, захисту інтересів інвесторів, монополізації, законності та правопорядку та ін. Соціальними факторами є: соціальна обстановка в країні; рівень якості життя населення; демографічна ситуація в країні; освітній цenz населення; тривалість життя; рівень безробіття та ін. До числа політичних факторів входять: політична обстановка в країні; політична обстановка в світі та країнах; міждержавні відносини з іншими країнами та ін. [3, с. 7–9.]. Адміністративні чинники (бар'єри) – різноманітні перешкоди чиновників на різних рівнях по реалізації інвестиційних проєктів і ведення бізнесу.

Фактори, що впливають на інвестиційну діяльність на регіональному та мкрорівні, представлені в табл. 1.

Отже, інвестиції є рушійною силою розширеного відтворення економіки країни. Для забезпечення інвестиційної безпеки держави слід посилити управління інвестиційним процесом, покращити контроль над цільовим використанням державних інвестиційних коштів. Така ситуація вимагає екстраординарної мобілізації, концентрації уваги на виконанні функцій, щодо корекції умов розвитку інвестиційної сфери та перехід до управління великими інвестиційними проєктами. А саме оцінка факторів впливу на інвестиційну безпеку нашої держави допоможе якісно виконати цю роботу.

Таблиця 1

Фактори впливу на інвестиційну діяльність на мезоекономічному та мікроекономічному рівнях

Мезоекономічний рівень	Мікроекономічний рівень
Рівень індустріалізації регіону	Рівень менеджменту на підприємствах
Інвестиційна привабливість регіону	Якість і конкурентоспроможність продукції
Історично сформована спеціалізація в регіоні	Рівень фізичного і морального зносу основних засобів
Ефективність регіональної інвестиційної політики	Перспективи розвитку суб'єкта підприємницької діяльності
Створені умови в регіоні для залучення іноземних інвестицій	Фінансовий стан підприємства та рівень його фінансової безпеки
Рівень розвитку регіональної інфраструктури	Наукова обґрунтованість інвестиційної політики на підприємстві
Рівень інвестиційного ризику в регіоні	Активність суб'єктів господарювання на фондовому ринку
Ефективність проведеної соціально-економічної політики в регіоні	Інвестиційна привабливість підприємства

Джерело: систематизовано авторами на основі [4].

Список використаних джерел:

1. Музиченко А. С. Інвестиційна діяльність в Україні: Навчальний посібник. К.: Кондор, 2017. 405 с.
2. Федоренко В. Г. Іноземне інвестування економіки України: Навч. посібник. К.: МАУП, 2015. 270 с.
3. Івахненко І. Інвестиційна діяльність в Україні: сучасний стан та можливості її активізації. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 2. С. 7–9.
4. Томарева В. В. Оцінка інвестиційного клімату України та її регіонів. URL: <http://www.nbu.gov.ua/portal>

ТИМОШЕНКО О.В., к.е.н.,
доцент кафедри фінансів та банківської справи,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ЯРОШИК М.Ю., магістр 1-ого року навчання,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

**ОЦІНКА ДИСБАЛАНСІВ СУЧАСНОГО СТАНУ ДЕРЖАВНИХ
ФІНАНСІВ УКРАЇНИ**

Сучасний стан державних фінансів України сформувався під впливом низки деструктивних зовнішніх та внутрішніх викликів, що загострили їх дисбаланси і водночас актуалізували питання забезпечення ефективної бюджетної політики

держави. Основними із цих чинників стали такі:

- високий рівень перерозподілу ВВП через бюджетну систему;
- надмірне боргове навантаження та зростання частки видатків державного бюджету на обслуговування державного боргу;
- зростання видатків на сектор оборони та соціальний захист постраждалих груп громадян внаслідок збройного конфлікту на Сході держави;
- низька якість надання державних соціальних послуг під час збереження значної частки соціальної складової у структурі бюджетних видатків;
- високий рівень централізації бюджетних коштів та низька частка власних фінансових ресурсів у доходах місцевих бюджетів;
- зростання обсягів дотаційності Пенсійного фонду України коштом державного бюджету та нереформованість пенсійної системи;
- загострення дисбалансів у грошово-кредитній сфері, девальвація національної валюти та високий рівень інфляції.

Так, аналізуючи результати виконання доходної та видаткової частин бюджету за 2009-2018 роки, очевидним є його незбалансованість та наявність дефіциту державного бюджету, проте позитивним моментом є суттєве в 2,3 рази зменшення його частки по відношенню до ВВП (табл. 1).

Таблиця 1

**Динаміка доходів і видатків Зведеного та Державного бюджету України
за 2009-2018 роки**

Роки	Зведений бюджет				Державний бюджет			
	Доходи, млрд. грн.	Видатки, млрд грн	Дефіцит бюджету,		Доходи, млрд. грн	Видатки, млрд грн	Дефіцит бюджету	
			млрд. грн	у % до ВВП			млрд. грн	у % до ВВП
2009	273,0	307,4	37,3	4,1	209,7	242,4	35,5	3,9
2010	314,5	377,8	64,7	5,8	240,6	303,6	64,3	5,7
2011	398,6	416,9	23,1	1,7	314,6	333,4	23,6	1,7
2012	445,5	492,4	50,8	3,5	346,1	399,5	53,4	3,7
2013	442,8	505,8	63,6	4,2	339,2	403,4	64,7	4,3
2014	456,1	523,1	72,0	4,6	357,1	430,2	78,1	5,0
2015	652,0	679,9	27,9	2,4	531,5	576,8	45,2	2,3
2016	782,7	835,6	52,9	2,2	616,3	684,9	70,2	2,9
2017	1017,0	1057,0	40,0	1,3	793,4	839,4	46,0	1,6
2018	1184,3	1250,2	65,9	1,8	928,1	985,8	59,2	1,7

Джерело: складено авторами на основі [1; 2].

Складне переплетіння бюджетних дисбалансів України протягом періоду аналізу характеризувалося наступними тенденціями.

По-перше, зберігся високий рівень перерозподілу ВВП через бюджетну систему України, що свідчить про збереження високого рівня державних зобов'язань щодо надання суспільних благ та послуг. Так, частка доходів зведеного бюджету по відношенню до ВВП протягом 2015-2018 років склала

32,8 %-34,1 % проти середнього рівня за 2009-2014 роки – 29,9%, що є результатом суттєвих змін бюджетно-податкового законодавства за період аналізу [1; 2].

По-друге, основним чинником зростання доходів як зведеного, так і державного бюджету є збільшення податкових надходжень. Варто відмітити, що за період аналізу податкові надходження зросли більш, ніж у 5 разів, а доходи зведеного та державного бюджету в цілому в 4,3 та 4,4 рази відповідно [1; 2]. Цьому сприяли як зміни у податковому законодавстві, так і інфляційний чинник.

По-третє, з 2016 року змінилася структура видатків зведеного бюджету України. Зокрема, спостерігаємо поступове зростання частки видатків місцевих бюджетів до 45,1% у 2018 році проти 41,3 % у 2009 році та 40,7 % у 2015 році, що є результатом внесених у 2015 році змін до окремих статей Бюджетного та Податкового кодексів України та розвитку нових підходів до побудови взаємовідносин між державним та місцевими бюджетами [1; 2].

По-четверте, витратна частина державного бюджету ілюструє відсутність у розрізі функціональної класифікації єдиного тренду, що обумовлено трансформацією структури видаткової частини бюджету внаслідок впливу низки економічних, суспільно-політичних та демографічних чинників. Переважна більшість видатків державного бюджету (від 25,7 % у 2009 році до 30,3 % у 2018 році) спрямована на забезпечення міжбюджетних відносин, що свідчить про підвищення залежності органів місцевого самоврядування від державних органів влади незважаючи на декларацію розширення повноважень та надання місцевим бюджетам адекватних фінансових ресурсів [1; 2]. Щодо фінансування економічної діяльності спостерігаємо тенденцію зменшення видатків державного бюджету на економічну діяльність з 13,7 % у 2009 році до 6,5 % у 2018 році або в 2,1 рази, тобто держава не стимулює та не вкладає кошти в розвиток економіки, а все більше накопичує борги (частка коштів на обслуговування державного боргу зросла в 3,1 рази. Також спостерігаємо у 2,2 рази скорочення витрат з державного бюджету на освіту, що пояснюється передачею відповідних повноважень на місця з фінансуванням за рахунок освітньої субвенції. Крім цього, варто відмітити, що у 2015-2018 роках у зв'язку з військовими подіями на сході України зросли потреби у фінансуванні обороноздатності країни, відповідно частка видатків державного бюджету на оборону країни зросла у 2,5 рази.

По-п'яте, зберігається та збільшується необхідність суттєвої бюджетної підтримки та покриття дефіциту Пенсійного фонду України. На фінансування пенсійних виплат у 2018 році було направлено з державного бюджету 150,1 млрд. грн., що склало 42,6 % загальних надходжень коштів до Пенсійного фонду України, при цьому у 2009 році аналогічні видатки склали 48,5 млрд. грн. або 31,9 % [1; 2]. Варто зауважити, що дефіцит Пенсійного фонду України за 2009-2018 роки зріс у 3,1 рази, отже пенсійна система України потребує подальшого реформування з метою зменшення її дефіцитності і наближення до європейських стандартів.

По-шосте, нагромадження протягом попередніх років структурних деформацій економіки призводило до обтяження бюджету та спричиняло

відволікання значних ресурсів на надання дотацій Національній акціонерній компанії «Нафтогаз України», підтримку банківської системи та Пенсійного фонду України тощо. Наявність системного дефіциту бюджету в країні обмежує її економічний потенціал, веде до регресивних процесів в економіці та зuboжіння населення. На сучасному етапі, враховуючи прагнення України до європейської інтеграції, Уряд орієнтується на критерій, яким мають відповідати країни, що вступають в Європейський Союз згідно з Маастрихтським договором. Як результат, варто відмітити позитивний момент у розвитку бюджетно-податкової сфери України у 2015-2018 роках – дефіцит, рівень якого відповідає вищезазначеним вимогам (рис. 1).

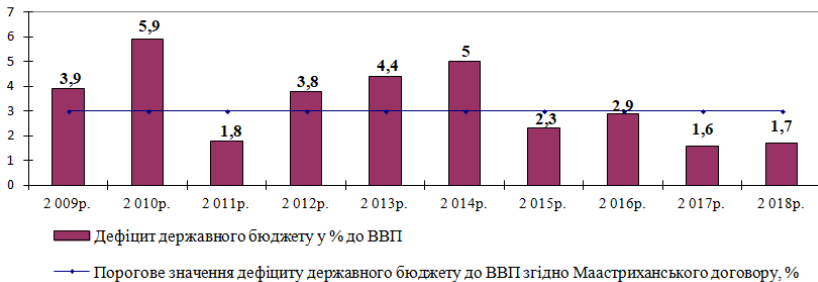


Рис. 1. Динаміка відношення дефіциту державного бюджету України до ВВП за 2009 – 2018 роки, %

Джерело: складено авторами на основі [1; 2].

По-сьоме, в умовах посилення впливу на вітчизняну економіку несекономічних чинників, зокрема воєнних, інформаційних, соціальних, адміністративних, а також безпосереднього і опосередкованого впливу інших держав, важливого значення набуває оцінка дисбалансів боргової політики. Варто відмітити, що за останні роки (2014-2017 рр.), борги країни перед іноземними і внутрішніми кредиторами зросли вдвічі [1; 2]. Проте позитивним моментом є наближення у 2018 році відношення державного боргу до ВВП в Україні до критичного рівня, рекомендованого Маастрихтським договором. А досягти цього вдалося завдяки реструктуризації частини боргу в 2015 році, проведенню структурних реформ і відновленню зростання економіки країни в останній звітний період. Проте варто акцентувати увагу, що незважаючи на позитивні зрушення щодо боргового навантаження України відносно ВВП, його рівень залишається одним з найвищих показників у Східній Європі, а обсяг сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу залишається значним тягарем для державного бюджету.

Таким чином, проведене дослідження дозволило виокремити суттєві проблемні аспекти функціонування державних фінансів та дійти висновку, що забезпечити злам негативних тенденцій зможе лише нова якість бюджетної політики держави та нові підходи до функціонування бюджетної системи в цілому.

Список використаних джерел:

1. Офіційний веб-сайт Державної казначейської служби України. URL: <http://http://www.treasury.gov.ua>
2. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://www.minfin.gov.ua>

ТОКАР А.В., студентка,

Лозівська філія Харківського державного автомобільно-дорожнього коледжу

ЯКОВЕНКО С.Л., викладач вищої категорії,
голова циклової комісії «Бухгалтерський облік»,

Лозівська філія Харківського державного автомобільно-дорожнього коледжу

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

На сучасному етапі економічних перетворень посилюється вплив фінансового регулювання держави на процеси економічного відтворення. Тому існуючі моделі економічного розвитку певним чином трансформуються шляхом адаптації фінансових інструментів стимулювання соціально-економічного розвитку інших моделей, одночасно використовуючи власні складові фінансового механізму економічного зростання. Необхідність фінансування пріоритетних заходів реалізації відповідної моделі економічного розвитку значним чином впливає на механізм формування та використання фінансових інструментів політики держави. Ступінь ефективності реалізації фінансових інструментів державної політики економічного розвитку буде визначатись рівнем урахування потреб та інтересів суб'єктів фінансової системи та суспільства у цілому.

Фінансові інструменти державної політики економічного розвитку є складовою соціально-економічного розвитку, яка ґрунтується на використанні та реалізації сукупності економічних, правових та організаційних заходів, методів, форм, механізму фінансово-економічного регулювання відповідно до стратегічних пріоритетів розбудови держави з метою забезпечення збалансованого, довгострокового розвитку національної економіки, врахування комплексу соціально-домінантних інтересів і потреб суспільства в розрізі його продуктивних груп та кластерів. Відповідно, під економічними заходами слід розуміти цілеспрямоване використання фінансових інструментів впливу на систему суспільних відносин, яка визначає фінансово-економічну мотивацію, інтереси та поведінку суб'єктів фінансової політики держави.

Визначено, що основною метою формування та практичного використання фінансових інструментів державної політики є забезпечення фінансової політики країни шляхом створення відповідних умов для економічного зростання. Вагомими складовими фінансової політики і бюджетна, податкова, інвестиційна, грошово-кредитна та соціальна політика.

Грошово-кредитна та бюджетно-податкова політика є найбільш потужними фінансовими інструментами державної політики економічного розвитку країни, формування та реалізація яких, має ґрунтуватись на сукупності відповідних принципів (централізації, єдності, самостійності, збалансованості, обґрунтованості, системності, комплексності), які визначають базисну модель співвідношення та взаємодії складових державної фінансової політики. До дієвих інструментів здійснення монетарної політики належать: операції Національного банку на відкритому ринку цінних паперів, регулювання облікової ставки, регулювання норми обов'язкових резервних вимог депозитів. Одним із важливих інструментів впливу грошово-кредитної політики на економічні процеси є регулювання Національним банком величини обов'язкових резервів, що формують банківські установи на його рахунках. Норма обов'язкових резервів спрямована на забезпечення стабільності банківської системи, достатнього та необхідного рівня ліквідності.

Також значна роль у забезпеченні збалансованого економічного зростання належить бюджетно-податковій політиці. Одним із дієвих інструментів податкової політики є надання податкових пільг, що є методом активного цільового впливу держави на рівень інвестиційної діяльності, підвищення дієвості адміністрування податків, у тому числі активізація процесу переходу до електронних форм податкових декларацій.

Важливим принципом як фіскальної, так і монетарної політики мають бути їхня прозорість, наявність середньострокових стратегій та поступова корекція відповідно до структурно-інституційних змін в економіці. В ідеалі необхідним є органічне поєднання механізмів та інструментів фіскальної та монетарної політики в єдиний функціональний механізм. Штучне розмежування фіскальної та грошово-кредитної сфер може мати загрозовий характер.

Координація бюджетної та грошово-кредитної політики повинна реалізовуватись через інституційно-організаційний механізм, зорієнтований на системне фінансове стимулювання економічного зростання, забезпечення економічного розвитку, макроекономічної стабільності, який включає: організацію ефективної казначейської платіжної системи, провадження механізму проведення державного фінансового аудиту, реформу фінансів пенсійної системи, формування вітчизняного фондового ринку, удосконалення системи кредитних інструментів, формування ефективної управлінської звітності на рівні міністерств і відомств.

Отже, за допомогою дієвих фінансових інструментів держава може зменшувати економічні спади і стримувати надмірне економічне зростання та забезпечувати довгостроковий та збалансований економічний розвиток країни. Фінансові інструменти повинні ґрунтуватися на оптимальному поєднанні функціональних підсистем та інституційного забезпечення фінансових процесів, цілеспрямованому управлінні через компліментарне поєднання ринкового і державного регулювання, подолання дисбалансів і диспропорцій фінансово-економічної системи, що забезпечить поступальний економічний розвиток держави для підвищення якості й рівня життя її громадян.

Список використаних джерел:

1. Ружицький Ю. В. Фінансові інструменти державної політики економічного розвитку в Україні: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Чернігів. нац. технол. ун-т. Чернігів, 2017. 20 с. URL: http://stu.cn.ua/media/files/pdf/dis/aref_ruzhi.pdf
2. Фінансовий механізм. URL: <https://buklib.net/books/31283/>

ТРИФОНОВА О.Д., к.е.н., доцент,
*доцент кафедри міжнародної економіки і світових фінансів,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара*

МАКАРЕНКО В.М., магістр,
*спеціальність «Публічне управління та адміністрування»,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара*

УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ ТА ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ЙОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

Нестабільність соціально-економічного розвитку, зростання дефіциту бюджету, фінансова криза, взаємозалежність національних та світового фінансового ринків вимагають від держави посилення уваги до виконання регуляторних функцій із застосуванням ринкових механізмів. Важливим завданням фіскальної політики є збалансованість державного бюджету, одним із способів досягнення якої є залучення державних позик, що у підсумку формує державний борг.

Практика використання державного боргу в Україні тривалий час була непослідовною, часто суперечливою і не узгоджувалась з іншими видами економічної політики. Високий рівень боргового навантаження в Україні в умовах нестачі фінансових ресурсів, негативно впливає як на сферу державних фінансів, так і на інші сфери економіки країни. Крім того, спроможність у повному обсязі та своєчасно погашати державний борг є одним із основних показників фінансової стабільності країни та надає державі статусу надійного позичальника. Це актуалізує дослідження державного боргу у контексті досягнення стабілізації економічних процесів, а також інтеграції України у світовий економічний простір.

Власне державний борг виникає внаслідок фінансових запозичень держави, договорів і угод про надання кредитів та позик, пролонгації та реструктуризації боргових зобов'язань минулих років (рис. 1).

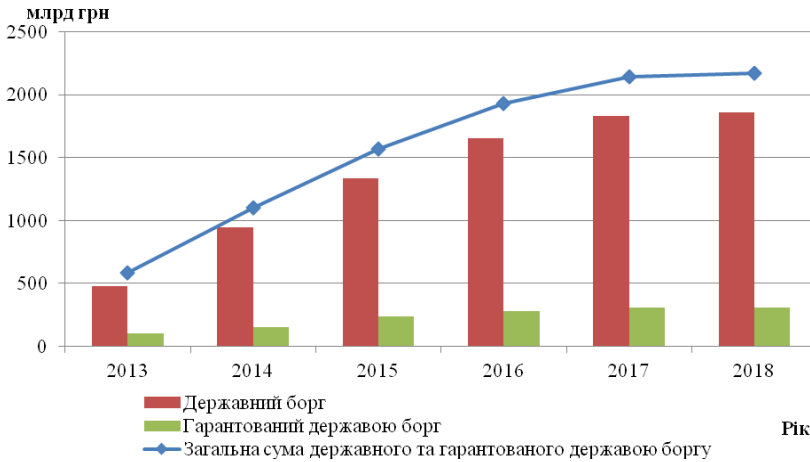


Рис. 1. Динаміка державного боргу України та його складових за період 2013-2018 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [1].

Судячи з вищенаведеного, провідною тенденцією є прискорене збільшення загального розміру державного боргу України протягом аналізованого періоду, що свідчить про нестабільність та кризові явища в економіці країни. Крім того, лише протягом 2018 року загальний розмір державного боргу України збільшився у гривневому еквіваленті на 26,94 млрд грн та у доларовому еквіваленті – на 2,02 млрд дол.США [1], що не є позитивною тенденцією в умовах політичних та економічних змін. У цей час, гарантований державою борг має стабільний розмір, що пов'язано із наявністю стійких економічних зв'язків між вітчизняними суб'єктами господарювання та їх іноземними партнерами. Незначне зменшення темпів приросту розмірів державного та гарантованого державою боргу протягом 2017-2018 рр. характеризує початок зміни боргової політики країни та її спроможність розрахуватися за боргами.

Сукупність боргових зобов'язань держави також містить гарантований державою борг, що виникає внаслідок прийнятих на себе державою гарантій за зобов'язаннями третіх осіб, або прийняті на себе державою зобов'язання третіх осіб [2].

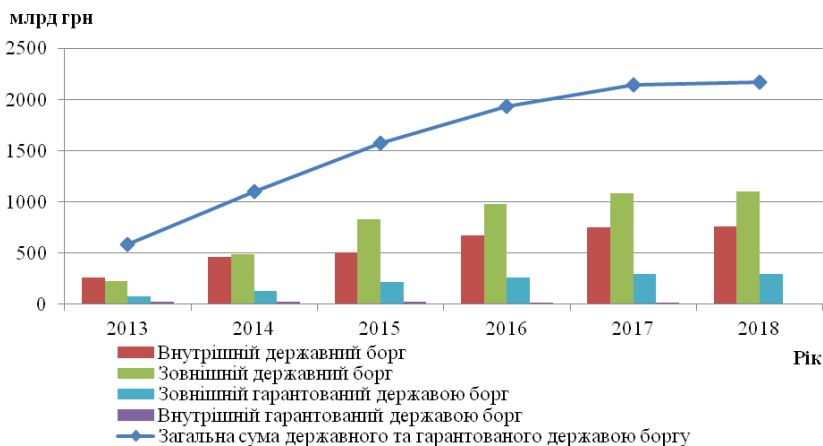


Рис. 2. Динаміка внутрішнього та зовнішнього державного боргу України у розрізі його складових за період 2013-2018 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [1].

Отже, у структурі державного боргу України, починаючи з 2014 року, відбулися суттєві зміни – зовнішній державний борг перевищує внутрішній, що свідчить про активність зовнішніх запозичень. При цьому його розмір поступово стабілізується протягом 2017-2018 рр., що є позитивною тенденцією.

Сама по собі проблема державного боргу притаманна багатьом країнам, зокрема світовим лідерам, але вона містить певні ризики, що мають стратегічне значення для їх економік. Так, країна-позичальник отримує кредитування з міжнародних фінансових організацій не лише на умовах окупності (як це робиться при банківському кредитуванні), а й під певні зміни внутрішньої політики. До таких вимог можна віднести: лібералізацію системи зовнішньої торгівлі, обмінного валютного курсу та цінової політики, підвищення комунальних тарифів і адміністративних цін до рентабельного рівня, обмеження регулювання цін на експорт та вимог щодо сертифікації якості імпортованих товарів, скорочення субсидювання і впровадження адресної допомоги населення, прискорення приватизації експортно-орієнтованих підприємств державного сектору, реструктуризація природних монополій та окремих підприємств, скорочення державного дефіциту, дерегуляція та адміністративна реформа тощо. Незважаючи на мету таких заходів, їх швидке й необгрунтоване впровадження, зазвичай, призводить до зменшення соціальної функції держави і переведення певних стратегічних для країни процесів на ринкову «саморегульованість» без необхідної підготовки. Вчені та економісти небезпідставно стверджують, що такі відносини обмежують незалежність країни та позначаються на загостренні соціально-економічної ситуації, зниженні конкурентоспроможності країни, погіршенні її іміджу.

Ще однією не менш важливою проблемою державного боргу є підвищення відсоткових ставок, що збільшують загальні видатки на обслуговування державного боргу, які, в свою чергу, відволікають лівову частину державного бюджету країни. Це суттєво впливає на бюджетні можливості та бюджетну політику. При цьому такі відсоткові ставки мають достатньо не прогнозований характер, адже їх розмір залежить від загального макроекономічного розвитку у світі та від результатів діяльності держави.

Важливий внесок в дослідження проблеми державного боргу зробили ше класики економіки (Д. Рікардо, А. Сміт, Дж. Кейнс), в цей час у сучасній літературі питання щодо управління ним вирішуються на основі новітніх підходів.

Так , на думку Г. Елєрса [3] основним показником управління державним боргом є ліміт загального обсягу кредитних залучень. Але, як наголошує фахівець, «потрібно, врегулювати обсяг нових кредитних залучень, до якого додаються кредити на рефінансування заборгованості (тобто встановити, що нові кредити можуть відкриватися в тому обсязі, в якому були погашені попередні кредити). Крім того, доцільним може бути запровадження бюджетного повноваження на відкриття кредитів у рахунок наступних надходжень. Таке повноваження дає змогу наприкінці бюджетного року брати кредити («про запас») за вигідних ринкових умов у рахунок надходжень від нових кредитів. Такі кредити включаються до кредитних повноважень наступного року, тому їх загальний рамковий обсяг на наступний рік залишається незмінним. Також варто запровадити правило, котре уможливило отримання певного обсягу кредитів, коли новий бюджет вчасно не ухвалений та застосовується тимчасове управління бюджетними коштами. Це допомагає уникнути ситуації, за котрої державна діяльність призупиняється тільки тому, що парламент вчасно не ухвалив бюджет. І в цій ситуації, звичайно, слід передбачити норму, згідно з якою ці кредити беруться не додатково, а зараховуються до загального обсягу бюджетних надходжень після ухвалення нового бюджету» [3].

Судячи з вище наведеного основними напрямками вирішення проблем боргової політики є: зміна векторів економічної політики країни на основі забезпечення її боргової безпеки, а також наукове обґрунтування управління державним боргом із використанням сучасного економічного інструментарію.

Список використаних джерел:

1. Державний борг України / Сайт міністерства фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/>
2. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI (із змінами та доповненнями) // Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
3. Елєрс Г. Стратегії реформ у сфері державних фінансів. Національні програми та міжнародні вимоги (МВФ, ЄС, Світовий банк). Адаптація міжнародного досвіду управління державними фінансами. За матеріалами експертів GIZ / Е. Бауманн, У. Бехманн, Г. Вайланд та ін. К.: ДННУ «Акад. фін. Управління». 2014. С. 22-23.

ФЕДАС Т.М.*, студентка 2 курсу магістратури,
Київський національний торговельно-економічний університет

ЕВОЛЮЦІЯ СИСТЕМИ ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ В УКРАЇНІ

Функціонування системи гарантування вкладів фізичних осіб має значний вплив не тільки на банківську систему, а й на стійкість фінансової системи, її здатність ослабити шоки або наслідки криз.

Система гарантування вкладів фізичних осіб – це система спеціально встановлених та нормативно закріплених на рівні держави умов діяльності уповноважених суб'єктів із забезпечення повернення депозитних коштів фізичних осіб на умовах платності, строковості та правочину щодо гарантування, оформленого у письмовій формі. Згідно чинного українського законодавства, система гарантування вкладів фізичних осіб – це сукупність відносин, що виникають у зв'язку зі створенням і функціонуванням Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, виведенням неплатоспроможних банків з ринку та їхньою ліквідацією [1].

Фонд гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО) – заснований з метою захисту прав та законних інтересів вкладників банків.

Основним завданням Фонду гарантування вкладів фізичних осіб полягає у забезпеченні функціонування системи гарантування вкладів фізичних осіб та виведення неплатоспроможних банків з ринку [2].

Нині система гарантування вкладів перебуває на стадії перетворення.

Проаналізуємо основні етапи становлення системи гарантування вкладів фізичних осіб в Україні:

1. 1991-1997 рр. – відсутність системи гарантування вкладів фізичних осіб. Основним нормативно-правовим документом був Законом України «Про банки і банківську діяльність» надається лише закладами в Ощадному банку України. На законодавчому рівні встановлюється можливість створення міжбанківського фонду страхування депозитів;

2. 1998-2006 рр. – етап становлення та формування основних засад функціонування системи гарантування вкладів фізичних осіб. У результаті співпраці уряду, НБУ, Світового банку, а також Асоціації українських банків було започатковано механізм захисту майнових інтересів вкладників. У 1998 році було створено Фонд гарантування вкладів фізичних осіб і прийняття Указу Президента України «Про заходи щодо захисту прав фізичних осіб – вкладників комерційних банків України» основна мета якого – захист населення від втрати заощаджень, банківської системи України від фінансової кризи та забезпечення її стабільності і стійкості, сприяння мобілізації коштів, що важливо для накопичення ресурсів для здійснення реальних інвестицій в економіку України [5].

* Науковий керівник – Калита О.В., к.е.н., асистент кафедри банківської справи, Київський національний торговельно-економічний університет.

У 2000 році прийнято Закону України «Про банки і банківську діяльність», який функціонує до сьогодні. Цим законодавчим актом було чітко визначено поняття «банк», «вклад (депозит)» та «кредитор банку», які мають пряме відношення до функціонування системи гарантування депозитів. Відповідно до даного Закону було прописано ліквідацію банків та черговість задоволення вимог кредиторів у разі його неплатоспроможності [6].

20 вересня 2001 р. прийняття Закону України «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб», який разом із попереднім законом надав поштовх для посилення довіри до банків та активного розвитку вітчизняної банківської системи, визначилися своєрідні засади функціонування Фонду, порядок відшкодування вкладів учасників банків (тимчасових учасників) Фонду у разі відкликання банківської ліцензії та їх ліквідації, крім того врегулювались відносини між Фондом, Кабінетом Міністрів України та Національним банком України. Ще одним нововведенням відповідно до цього Закону було зобов'язання банків подавати інформацію про обсяги, порядок відшкодування та види вкладів, що підлягають гарантуванню Фондом. У свою чергу ФГВФО отримав право застосування заходів впливу до банку та відкликання банківської ліцензії. Цей Закон значно розширив повноваження Фонду, особливо у частині моніторингу за діяльністю банків [4].

3. 2007-2009 рр. – період кризи. Іпотечна криза знайшла своє відображення як у банківській системі, так і в економіці нашої держави загалом.

Усе це спричинило нездатність банківських установ виконати взяті на себе зобов'язання за депозитними операціями, що викликало паніку серед вкладників (нормальне явище у кризовому періоді) та завдало суттєвих збитків банкам. Через масову втрату вкладників відбувається банкрутство та ліквідація банків. Власники та працівники проводили неефективну депозитну політику, яка спричинила відплив коштів фізичних осіб із банківських установ.

У 2008 році прийнято Законом України «Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» відповідно до якого підвищено розмір гарантованої суми відшкодування втричі до 150 тис. грн., та як наслідок, виникла необхідність збільшення фінансових ресурсів Фонду, які б забезпечували виплати в повному обсязі. Зважаючи на фінансову кризу і на неможливість підвищення розміру зборів з банків, у жовтні 2008 року Верховна Рада України інші джерела поповнення ресурсів Фонду – щорічні внески НБУ у розмірі 25% від перевищення кошторисних доходів над кошторисними витратами, але не менше за 1 млрд. грн. Крім того, було передбачено можливість отримання Фондом кредитів від НБУ під облікову ставку [7].

4. 2010-2013 рр. – посткризовий період. На кінець 2010 р. Фондом було накопичено близько 3 млрд. грн. Проте ця сума є надзвичайно малою, адже не покриває усіх вкладів у разі банкрутства хоча б одного системного банку. В разі недостатності коштів Фонду гарантування вкладів фізичних осіб для виконання ним у повному обсязі своїх зобов'язань перед вкладниками передбачено сплату банками до нього спеціальних зборів, максимальний розмір яких не повинен перевищувати розміру щорічного регулярного збору. Втрата чинності Закону

України «Про фонд гарантування вкладів фізичних осіб», новий мандат: «мінімізатор ризиків», розширення повноваження ФГВФО: виведення з ринку банків, віднесених НБУ до категорії неплатоспроможних; виведення першого банку: АТ «Ерде Банк». До 2012 року національна система гарантування вкладів працювала за принципом «виплатної каси», фактично всі функції ФГВФО зводились до забезпечення достатності фінансових ресурсів для виплат гарантованої суми відшкодувань та організації таких виплат. Складна післякризова ситуація, погіршення ліквідності вітчизняних банків, зменшення довіри населення до банківської системи обумовили потребу реформування національної системи гарантування вкладів. У зв'язку з цим було прийнято Закон України від 23 лютого 2012 року № 4452-VI «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб», який набув чинності 22 вересня 2012 року. Даним Законом розширено повноваження та функції Фонду, зокрема в частині щодо виведення неплатоспроможних банків з ринку шляхом здійснення тимчасової адміністрації та ліквідації неплатоспроможних банків. Позитивним зрушенням є скорочення терміну початку виплат коштів вкладникам у випадку прийняття рішення про відкликання банківської ліцензії та ліквідацію банків з двох місяців до 7 днів. Чинним законодавством встановлено розмір відшкодування 200 000 грн з урахуванням відсотків. Відповідно до Закону участь банків у ФГВФО є обов'язковою (крім АТ «Ошадбанк» та АТ «РОДОВІД БАНК») [8].

5. 2014-2017 рр. – теперішній час – набуває чинності Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення системи гарантування вкладів фізичних осіб та виведення неплатоспроможних банків із ринку» відповідно до якого підвищується прозорість процедури виведення з ринку неплатоспроможних банків і збільшує повноваження ФГВФО як тимчасового адміністратора, так і ліквідатора. ФГВФО має право проводити моніторинг стану бази даних вкладників та банківських операцій банку ще на стадії проблемності. Визначається процедура продажу активів банків, що ліквідуються [4].

6. 2018 р. – теперішній час – запроваджено повноцінну та справедливу систему диференційованих зборів до ФГВФО, що базується на оцінці ризиків з урахуванням активів, зазначених у балансі, а також показників ризиків, зокрема достатності капіталу, якості активів і ліквідності; відкрито: реєстр активів неплатоспроможних банків та віртуальна кімната даних; відновлення порушених прав вкладників за результатами розгляду звернень; моніторинг дотримання банками встановлених вимог ФГВФО щодо розкриття інформації для вкладників у приміщеннях та сайтах банків, договорах; моніторинг нових банківських продуктів банків; забезпечення дотримання банками-агентами прав вкладників при виплаті коштів закладами; взаємодія з об'єднаннями та ініціативними групами вкладників неплатоспроможних банків; Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони; зобов'язання імплементувати до кінця 2019 року: Директиву 2014/49/ЄС; Директиву 2001/24/ЄС; Директиву 2014/59/ЄС.

Отже, вітчизняна система гарантування вкладів фізичних осіб пройшла досить складний шлях розвитку. З 1991 року до сьогодні спостерігається

динамічний прогрес щодо вдосконалення нормативно-правової бази. Оскільки ефективна система гарантування вкладів фізичних осіб – це одним із основних інструментів, за допомогою якого можна протистояти банківським кризам, то подальше вдосконалення системи гарантування вкладів є першочерговим заходом у сучасних умовах. Посилення ефективності Фонду гарантування вкладів фізичних осіб як установи, яка має можливість підвищити довіру клієнтів до банків, що у свою чергу збільшить приріст вкладів, стимулюватиме розвиток внутрішнього ринку капіталів, буде сприяти зростанню банківського сектору та економіки держави в цілому.

Список використаних джерел:

1. Заславська О. І. Тенденції розвитку гарантування вкладів фізичних осіб в Україні. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/16472/1/.pdf>
2. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. URL: <http://www.fg.gov.ua/about>
3. Мазур Т. В. Правовий режим майна Фонду гарантування вкладів фізичних осіб у банках: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.07 / Мазур Тамара Вікторівна. К., 2008. 195 с.
4. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб: Закон України від 23.02.2012 р. № 4452-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>
5. Указ Президента України «Про заходи щодо захисту прав фізичних осіб-вкладників комерційних банків України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996/98>
6. Закону України «Про банки і банківську діяльність». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
7. Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України: Закон України від 14.04.2012 р. № 4524-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/639-17>
8. Засядько О. О., Михайлюк Р. В. Особливості функціонування системи страхування депозитів в Україні. URL: <http://fkd.org.ua/article/view/28974>

ХИТРИЧ В.О.*, магістр,
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах господарювання ефективне функціонування підприємства, результативність управлінських рішень значною мірою впливають на фінансову спроможність підприємства, зміст якої відображає достатній фінансовий стан та визначає передумови виникнення нових потенційних можливостей підприємства.

* Науковий керівник – Горбунова О.А., старший викладач кафедри фінансів та банківської справи, ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі».

Теоретико-методологічні й економіко-організаційні аспекти фінансового стану та фінансової спроможності в системі діяльності підприємства відображені в роботах провідних вітчизняних та зарубіжних учених, серед них: Алексеева А.І., Зятковський І.В., Івашко О.М., Калінеску Т.В., Камінська І.М., Кузьмін О.Є., Лахтіонова Л.А., Поддєрьогін А.М., Савицька Г.В., Сопко В.В., Терещенко О.О., Цал-Цалко Ю.С., Шаховська Л.С., Маркар'ян Е.А., Мерзликіна Г.С., Альтман Е., Коласс Б., Таффлер Р., Хелферт С. та інші.

Фінансове становище підприємства є основою фінансової спроможності і визначається:

- досягнутими за звітний період фінансовими результатами (приведеними в звіті про фінансові результати);
- деякими активними і пасивними статтями балансу, а також співвідношенням між ними.

Характеристика фінансового становища може бути виконана з позиції як короткострокової, так і довгострокової перспективи. У першому випадку говорять про ліквідність і платоспроможність фірми, у другому – про її фінансову стійкість.

Фінансовий і майновий потенціал підприємства є взаємозалежними – нерациональна структура майна, його неякісний склад можуть призвести до погіршення фінансового становища. І навпаки: невинуватене заморожування засобів у виробничих запасах або дебіторській заборгованості може позначитися на своєчасності поточних платежів, а невинуватений ріст позикових засобів – привести до необхідності зменшити майно організації для розрахунків із кредиторами. Забезпечення фінансової спроможності є пріоритетним напрямом фінансової політики, який потребує системного і комплексного вивчення виробничо-господарської та фінансової діяльності суб'єктів з метою активізації соціально-економічного розвитку (рис. 1).

Діагностика фінансової спроможності підприємства є важливим засобом виявлення резервів нарощування фінансового потенціалу, підвищення ефективності розширеного відтворення, удосконалення діяльності суб'єкта господарювання. Лише на основі результатів дослідження можна правильно оцінити ситуацію, яка склалася на підприємстві, знайти найбільш вразливі місця, сформулювати стратегічні й тактичні цілі та запропонувати ефективні заходи виходу з кризового стану, за необхідності, та забезпечити фінансову спроможність суб'єкта господарювання.

Фінансова спроможність забезпечується, коли виконується хоча б одна з таких умов: по-перше, є достатнє фінансового забезпечення підприємства і його дієздатність, яка сприяє результативному використанню ресурсів; по-друге, забезпечується фінансова стійкість, що характеризується здатністю самостійно забезпечувати розвиток; по-третє, наявність фінансової достатності.

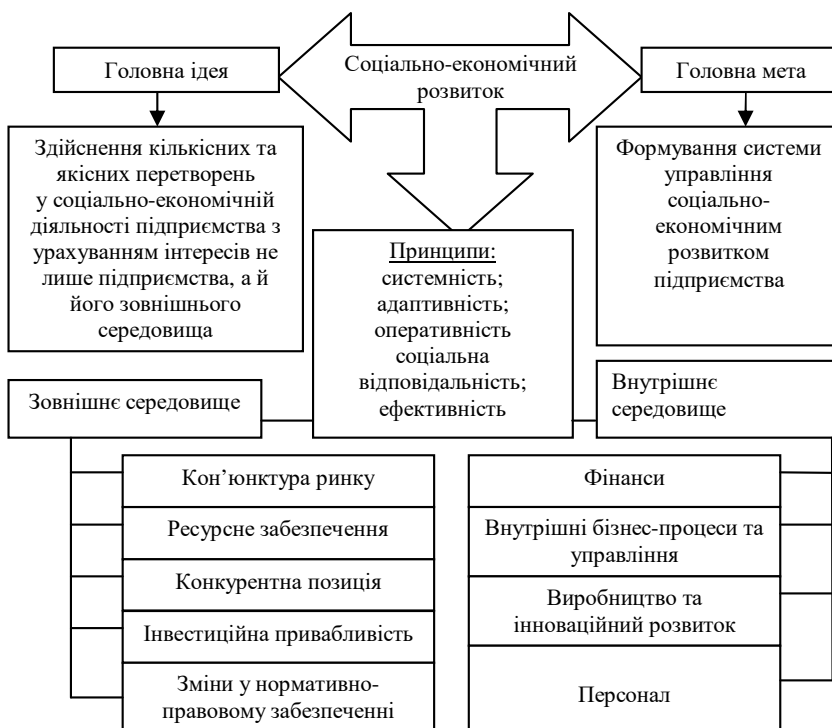


Рис. 1. Соціально-економічний розвиток підприємства

Джерело: авторська розробка на основі [1; 2].

Концептуальні засади визначення фінансової спроможності підприємства повинні включати такі положення:

- фінансова спроможність підприємства є багатовимірним явищем, що потребує дослідження за різними ознаками, які її характеризують, в рамках фінансової достатності, фінансової дієздатності та фінансової стійкості підприємства;
- фінансова спроможність підприємства визначається його фінансовими можливостями у забезпеченні цілей власників та соціально-економічних потреб трудового колективу підприємства у повному обсязі, що зумовлює її розгляд фінансової достатності;
- фінансова спроможність повинна розглядатися як результативність господарської діяльності підприємства, а тому характеризуватись фінансовою дієздатністю підприємства у забезпеченні соціально-економічного розвитку;

– фінансова спроможність підприємства відображає його фінансові можливості самостійно забезпечувати соціально-економічний розвиток, а тому повинна визначатись фінансовою стійкістю;

Наукові праці, в яких досліджувалася фінансова спроможність регіонів України та резерви її нарощення, дозволяють, на наш погляд, найбільш точно виділити змістовні характеристики фінансової спроможності підприємства [3; 4]:

1. *Фінансова достатність* підприємства розглядається як збалансованість його фінансових можливостей і потреб, тобто забезпеченість суб'єкта господарювання фінансовими ресурсами, достатніми для гарантування безперерйного та своєчасного задоволення потреб фінансово-економічного розвитку.

2. Під *фінансовою дієздатністю* підприємства розуміється здатність його суб'єктів оптимально розподіляти та ефективно використовувати фінансові ресурси, нарощуючи фінансовий потенціал, що забезпечує результативність фінансової політики підприємства та формує його конкурентні переваги – ексклюзивні цінності, якими володіє підприємство.

3. *Фінансову стійкість* суб'єкта господарювання визначено як здатність протистояти внутрішнім і зовнішнім негативним впливам на соціально-економічний розвиток шляхом дотримання такої структури джерел фінансування, яка забезпечуватиме стабільність розвитку у коротко- та довгостроковій перспективі.

Отже, узагальнивши результати дослідження, пропонуємо власне визначення категорії «фінансова спроможність» як економічної категорії, що використовується для оцінки фінансового положення підприємства, та визначається як сукупність характеристик фінансового стану суб'єкта господарювання, які сприяють досягненню стратегічних, тактичних та оперативних цілей організації бізнесу за рахунок забезпечення фінансової достатності, стійкості та дієздатності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Лапіна І. С., Лопатко К. М. Фінансова стратегія: економічна сутність та місце в системі управління підприємством. *Економічний форум*. 2017. № 2. С. 192-197. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2017_2_35
2. Мельник С. І. Фінансова безпека підприємства: сутність та сучасні проблеми забезпечення. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. Вип. 1(2). С. 7-12. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/PSPE_print_2019_1\(2\)_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/PSPE_print_2019_1(2)_3)
3. Вахович І. М., Камінська І. М. Резерви нарощування фінансової спроможності регіонів України. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 3. С. 187-196.
4. Камінська І. М. Механізм забезпечення фінансової спроможності соціально-економічного розвитку регіону: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка». Луцький технічний національний університет. Луцьк, 2009. 20 с.

ЧОРНОБАЙ О.П., студентка 5 курсу УІД та МП,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

СОВА О.Ю., к.е.н., доцент,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Функціонування підприємства як складної, відкритої, динамічної соціально-економічної системи в сучасних умовах господарювання супроводжується необхідністю протидії різним групам екзогенних та ендогенних факторів. Недетермінованість економічного середовища підприємства спричиняє суттєвий вплив на його економічну стійкість і підприємницький ризик. Міжнародна господарська практика демонструє позитивний досвід інноваційного ризикового господарювання, який призводить до більш ефективного виробництва. Підприємства стають конкурентоздатними, домагаються успіху саме на основі інноваційно-інвестиційної економічної діяльності.

Більшість конкурентних стратегій, що використовуються підприємствами в боротьбі за споживачів та ринки збуту, передбачають використання інновацій як найефективнішого та найбільш доцільного шляху у забезпеченні економічної стійкості. Проте, здійснення будь-яких інноваційних проєктів передбачає визначення джерела покриття витрат на його реалізацію та оцінку ефекту від впроваджених заходів. Тому інвестиційна складова є невід'ємним компонентом здійснення практичної інноваційної діяльності.

Економічна стійкість – це комплексна характеристика, оцінка якої дозволить визначити наявний рівень використання ресурсів підприємства, виявити «слабкі» та «сильні» сторони його діяльності, а також розробити заходи для подолання негативного впливу зовнішнього середовища. Економічна стійкість – це стан підприємства, за якого забезпечується оптимальне співвідношення всіх його складових та гарантується запас міцності його діяльності [6].

Значна кількість факторів економічної стійкості підприємства обумовила виокремлення різних видів стійкості в економічному аспекті: зовнішня, внутрішня, усадкована, фінансова, виробничо-технологічна, організаційно-правова, соціально- екологічна. За функціональною ознакою складові економічної стійкості доцільно поділити на: виробничу, фінансову, маркетингову, кадрово-управлінську та інвестиційну [1, с. 16].

У сучасних умовах зміни зовнішнього середовища є настільки динамічними, що часто підприємства не можуть якісно та адекватно відреагувати на ці зміни. Така ситуація актуалізує моніторинг всіх складових економічної стійкості підприємства та інноваційності у її забезпеченні.

Інноваційно-інвестиційна діяльність передбачає вкладання коштів у створення або вдосконалення нових конкурентоспроможних технологій,

продуктів чи послуг, пошук організаційно-технічних рішень виробничого, адміністративного, комерційного характеру для покращення структури та якості виробничої і соціальної сфер [7, с. 57].

Основною метою інвестиційної діяльності є визначення найбільш пріоритетного та ефективного, для конкретного підприємства, напряму впровадження інновацій. Для того, щоб оцінити вплив інноваційно-інвестиційної діяльності на економічну стійкість необхідно провести попередній аналіз складових економічної стійкості та розрахувати її.

Інвестиційно-інноваційна діяльність підприємств – це складна динамічна система, що ґрунтується на комплексі фінансово-економічних важелів і стимулів, яка поєднує технологічні процеси та форми організації виробництва на основі найновіших досягнень науки і техніки із формами їх багатостороннього фінансування [4].

За сферами діяльності підприємства виділяють інновації: технологічні (спрямовані на створення нової продукції, технологій та матеріалів), виробничі (орієнтовані на розширення виробничих потужностей, диверсифікацію виробничої діяльності та ін.), економічні (направлені на зміну методів та способів господарювання, зниження витрат виробництва, покращення фінансових результатів), торгівлі (передбачають модифікації в торгівій діяльності, цінovій політиці, розширенні системи і методів збуту продукції), соціальні (пов'язані і покращенням умов і характеру праці, соціального забезпечення, психологічного клімату та внутрішніх взаємовідносин), в області управління (передбачають покращення організаційної структури, стилю і методів прийняття рішень, використання нових засобів обробки інформації) [2, с. 39].

З позицій системного підходу впровадження інноваційно-інвестиційної діяльності на підприємстві передбачає: визнання безперервності інноваційних процесів як стратегічного пріоритету; приведення організаційної структури управління підприємства у відповідність до вимог, що зумовлені особливостями і потребами інноваційно-інвестиційної діяльності; розробку програм інноваційного переозброєння із визначенням джерел фінансового забезпечення та їх структури; пошук стратегічних партнерів (потенційні інвестори, виконавці науково-технічних робіт, споживачі інноваційного продукту); формування комплексу заходів щодо підвищення технічного рівня [7, с. 58].

Більшу частину доходів підприємству приносить безпосередньо операційна діяльність. Однак, ефективною вона може бути тільки при наявності правильно розробленого і реалізованого інвестиційного проекту. Щоб отримати максимальний прибуток від інвестування, необхідним є створення в компанії окремого підрозділу – інвестиційного департаменту. Його персонал займатиметься виключно розвитком інвестиційного продукту, контролем діяльності усіх учасників інвестиційного процесу – ініціатора, інвестора, замовника, виконавця і покупця.

Аналізуючи наявні підходи до формальних критеріїв ефективності управління інвестиційною діяльністю, необхідно зазначити, що вони відповідають умовам господарювання в циклічності розвитку [5, с. 179-180].

Зважаючи на світовий досвід, необхідно зазначити, що підприємства економічно розвинутих країн досягають значних успіхів та стійкого рівня розвитку не на ціновому механізмі конкуренції, а на інноваційних процесах, пов'язаних з поліпшенням усього виробничо-господарського потенціалу підприємства [3, с. 192].

Впровадження інновацій дозволяє отримати науково-технічний, соціальний, екологічний, економічний ефекти, що в своїй сукупності забезпечують ефективне та стійке функціонування підприємства.

Таким чином, вплив інноваційно-інвестиційної діяльності слід детермінувати як ефективний спосіб прогресивного розвитку, здобуття конкурентних переваг, максимізації прибутку та засіб підвищення економічної стійкості підприємства в довгостроковій перспективі і попередження виникнення кризових явищ.

Список використаних джерел:

1. Дуброва О. С. Стратегічна стійкість підприємства: складові та напрями її забезпечення. *Вісник Хмельницького нац. ун-ту: Економічні науки*. Т.1. 2010. № 1. С.15-19.
2. Дяченко М. І. Управлінські інновації як основа інноваційного розвитку організації. *Стратегія економічного розвитку України*. 2009. Випуск 24-25. С. 37-40.
3. Єпіфанова І. Ю. Інноваційна діяльність підприємства як фактор економічного розвитку. *Вісник Хмельницького нац. ун-ту: Економічні науки*. Т. 1. 2011. № 6. С. 191-193.
4. Немченко В. В., Зеленьк В. В. Ризики інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства. *Економіка харчової промисловості*. 2015. № 4. С.73-79.
5. Сова О. Ю. Кроки до створення ефективної системи управління інвестиціями на підприємстві. *Стратегічно-інноваційний розвиток суб'єктів економічної системи в умовах глобалізації*: Збірник тез І Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. Кременчук, КрНУ, 2016. С. 179-181.
6. Товстяк Г. П. Економічна стійкість підприємства: поняття, структура, фактори та види. *Global International Scientific Analytical Project*. URL: <http://gisap.eu/ru/node/300>
7. Ушеренко С. В. Інноваційно-інвестиційна діяльність українських підприємств: сучасний стан і пріоритети активізації. *Економічний часопис-XXI*. 2014. № 8 (2). С. 56-59.

ЧУНИЦЬКА І.І., *д.е.н., доцент,
професор кафедри фінансових ринків,
Університет державної фіскальної служби України*

УЗГОДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ ТА МОЖЛИВОСТЕЙ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ ЯК ПЕРЕДУМОВА РЕАЛЬНОСТІ Й ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЧНОЇ ТРАЄКТОРІЇ ЙОГО РОЗВИТКУ

Стратегічна траєкторія розвитку фінансового ринку є ключовою основою щодо розбудови інфраструктурного потенціалу фінансового ринку, оскільки саме вона визначає, які інструменти та важелі можуть бути використані для нарощування і реалізації інфраструктурного потенціалу фінансового ринку у довгостроковій перспективі.

Наразі в Україні є чинною Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року. Метою програми є «створення фінансової системи, що здатна забезпечувати сталий економічний розвиток за рахунок ефективного перерозподілу фінансових ресурсів в економіці на основі розбудови повноцінного ринкового конкурентоспроможного середовища згідно зі стандартами ЄС» [1, с. 3]. У самій меті документу проголошено орієнтацію на стандарти ЄС, а значить необхідно повністю змінити підхід до управління фінансовим сектором, що, відповідно, забезпечить поштовх до реалізації інфраструктурного потенціалу фінансового ринку.

Слід зазначити, що багато положень програми виконуються.

Що стосується розвитку інфраструктури фінансового ринку, то акцент у програмі зроблено на розвиток банківської інфраструктури, а от інфраструктурній компоненті небанківського фінансового сектору приділено мало уваги (наприклад, п. А17–А20, частина положень яких має декларативний характер). Таким чином, програма комплексного розвитку фінансового сектору України до 2020 року має прогресивний характер, однак вона потребує розширення в частині нарощування і реалізації інфраструктурного потенціалу фінансового ринку.

На сучасному етапі розвитку економіки України стратегія, спрямована на пошук умов і механізмів дотримання балансу:

- 1) між власними цілями та суспільними потребами;
- 2) між стійкістю та гнучкістю фінансового ринку;
- 3) між його існуючою та необхідною інфраструктурою, що в підсумку покликане і здатне забезпечити створення конструктивного середовища реалізації такої системної стратегії.

Крім вказівки на важливість існування конкретних інфраструктурних форм, не можна обійти увагою й потребу виявлення та реалізації невикористаного потенціалу інфраструктурного забезпечення. На це вказують, у тому числі й наявність ряду проблем, які перешкоджають ефективній діяльності фінансового ринку і його окремих сегментів та з якими пов'язана стратегія їх розвитку.

Недостатність злагодженості в інфраструктурному забезпеченні окремих сегментів фінансового ринку на фоні відсутності чітких меж між ними (оскільки одні й ті ж суб'єкти можуть діяти на різних сегментах) та внаслідок об'єктивності процесів інтеграції вказує на можливості розширення простору функціонування фінансового ринку, тобто на стратегічні перспективи даного ринку.

У такому контексті з позиції процесів формування і реалізації інфраструктурного потенціалу на стратегічній траєкторії розвитку фінансового ринку важлива, по перше, взаємодія названих процесів на кожному із сегментів фінансового ринку, які нерідко відбуваються відірвано від фінансового ринку, а у їх автономному, а тому обмеженому просторі. Досягнення такої взаємодії дозволить синтезувати індивідуальні якості окремих сегментів у системні якості інфраструктурного потенціалу фінансового ринку загалом. По-друге, на цій траєкторії поряд із статичними (що відповідають певним умовам функціонування) на чільне місце має вийти задоволення динамічних (що адаптують до змінних умов) інфраструктурних запитів до кожного сегмента, що в підсумку забезпечить реалізацію динамічних запитів фінансового ринку загалом, виходячи із його цільових завдань та функціональних властивостей.

Проте можна зробити й більш узагальнюючі висновки. Справа в тому, що сформовані ключові теоретичні та організаційно-методичні засади функціональної та організаційної побудови фінансового ринку і його інфраструктури відображають їх функціонування переважно як окремих структурних утворень. Недостатньо реалізованим залишається потенціал їх діалектичного поєднання та взаємозв'язку. Саме в такому випадку, на наш погляд, з'являються всі можливості реалізувати потенціал як інституціональної теорії, так і потенціал носіїв таких категорій як інфраструктура та фінансовий ринок в їх органічній єдності. Це жодним чином не викривлює природу кожного із виділених об'єктів. Їх розгляд на певних інституційних засадах дозволяє повніше реалізувати їх функціональне призначення.

Сучасний етап розвитку світової економіки генерує як нові можливості для нарощування інфраструктурного потенціалу фінансового ринку, передусім його інформаційної та функціональної складових, так і є джерелом нових викликів, реакція на які багато в чому визначатимуть гнучкість і глибину розвитку фінансового ринку України.

Слід зазначити, що одним з головних викликів, який у той же час і генерує нові можливості, є інновативність фінансових ринків. Вони прагнуть задовольнити зростаючі потреби клієнтів, довіру та прихильність яких у сучасному світі завоювати не так просто. У той же час дослідження провідних консалтингових компаній свідчать, що лише половина світових фінансових лідерів поводяться етично і у якості пріоритетів розглядають інтереси клієнтів, а не свої власні.

Фінансові інновації пропонують точкові рішення в таких сферах, як платежі, грошові перекази, заощадження та інвестиції, особисте фінансове управління, фінансування малого та середнього бізнесу, кредитування та страхування. Інновації також спрямовані на такі процеси, як дотримання антимонопольного законодавства, кредитний скоринг, андеррайтинг та управління ризиками,

обслуговування клієнтів, збір та відновлення, діяльність на ринках капіталу, сек'юрітизації активів, офісна звітність тощо.

Оскільки індустрія фінансових послуг стає дедалі складнішою, то здатність до інновацій стане ключовим фактором успіху, незважаючи на те, що ризики зростатимуть разом з інноваційністю.

Турбулентність світового фінансового сектору часто спонукає фінансові установи до креативу – створення нових сервісів та продуктів, тримаючи їх у постійному тонусі, оскільки тільки таким чином фінансові установи здатні витримати конкуренцію.

Криза довіри супроводжується зростанням неорганізованих заощаджень населення, що в Україні є одним з ключових факторів дефіциту внутрішніх інвестиційних ресурсів. Криза довіри тісно пов'язана з іншим фактором – активністю клієнтів фінансового сектору. Така активність може бути небезпечною внаслідок низької фінансової грамотності і свідомого маніпулювання фінансовою інформацією. Можливості та виклики управління інформаційними потоками, використання інформації як ресурсу є предметом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених.

Західні вчені розглядають цю проблему з різних позицій, що обумовлюється потребами дослідження для конкретного ринку, однак більшість з них однозначно фокусується на якості інформації. Загалом з більшої проаналізованих досліджень можна зробити висновок, що інформації відводиться ключова роль у розвитку фінансових ринків і нарощуванні їх інфраструктурного потенціалу, однак робляться застереження, що із зростанням обсягів розкриття інформації зростатимуть ризики маніпуляцій та шахрайства, що поглиблюватимуть інформаційну асиметрію.

Вплив інформаційних трансформацій на фінансовий ринок та його інфраструктурний потенціал обумовлені тенденціями діджиталізації економіки загалом. Цифрова трансформація, яка покращила практично всі сфери життя суспільства, не оминула і сектор фінансових послуг. Цей процес не можна оцінювати позитивно чи негативно, він був неминучий, оскільки фінансові послуги нематеріальні і тому їх набагато простіше надавати у цифровому режимі. Хоча комп'ютеризація фінансових послуг почалась вже давно, однак її вплив на нарощування і реалізацію інфраструктурного потенціалу фінансового ринку став очевидним протягом останніх десяти років. Каналами впливу на нарощування інфраструктурного потенціалу є зменшення регуляторних бар'єрів, усунення бюрократичних перешкод, доступність фінансових послуг у режимі онлайн цілодобово. За таких умов процеси нарощування і реалізації інфраструктурного потенціалу фінансового ринку відбуваються фактично одночасно. Ще одним з джерел генерування викликів та можливостей є збільшення обсягів інформації та її доступності. З однієї сторони більші обсяги інформації відкривають більше можливостей для учасників фінансового ринку, однак з іншої сторони, нерівномірний розподіл інформації, неоднаковий доступ породжує передумови до поглиблення інформаційної асиметрії та загострення проблеми принципал-агент. Небезпека зазначеної проблеми полягає у зростанні

ризиків маніпулювання інформацією особами, які є більш обізнаними (агенти), на цій підставі зростання ризиків обману принципала.

Слід зазначити, що нарізних ринках сила і напрями прояву визначених джерел можливостей та викликів будуть проявлятися по-різному. Це пов'язано як із зрілістю ринку як такого, так і з традиціями регулювання та його ефективністю. Спільною рисою для фінансових ринків всіх країн є інноваційність, оскільки фінансові установи конкурують за клієнтів і мають швидко пристосовуватись до нових потреб і одночасно пропонувати продукти, які відрізняються від продуктів конкурентів. Всі без винятку фінансові ринки відчувають на собі наслідки турбулентного розвитку економіки, однак у країнах з розвиненими ринками ця турбулентність згладжується завдяки ефективнішому регулюванню. Регулювання на розвинених ринках є ефективнішим завдяки більшому досвіду та можливостям застосовувати більше регуляторних інструментів порівняно з емерджентними ринками. Турбулентність на емерджентних фінансових ринках є більш небезпечною, оскільки спричиняє негативні наслідки не тільки економічного, але й інституціонального характеру. До таких наслідків належить не тільки втрата інституційної довіри, але й зростання ризиків шахрайства та інших форм зловживання операціями з фінансовими активами. Слід зазначити, що зростання таких ризиків має не локальний характер, а глобальний, що погіршує позиції країни в очах закордонних інвесторів.

Одним із вирішальних факторів розвитку сучасної економіки є активне застосування цифрових технологій. Електронна комерція, електронний банкінг, поширення криптовалют – все це відбувається і у країнах з ринками, що розвиваються. Також там відбувається і трансформація фінансових послуг, і в деяких країнах вона перевершила впровадження технологічних бізнес-моделей в інші галузі, наприклад, використання мобільних грошей у Кенії та Бангладеш. У багатьох країнах з високим рівнем інфляції (наприклад, Венесуела) криптовалютам довіряють більше, ніж реальним грошам, незважаючи на те, що вартість криптовалюти фактично ґрунтується на довірі, а не на реальній вартості.

Низький рівень доходів населення потребує здешевлення вартості фінансових послуг, тому на емерджентних ринках інфраструктурний потенціал зміщується у бік дистанційних технологій та різноманітних варіантів інтернет-банкінгу та інтернет-страхування. З однієї сторони у фінансових установах відпадає необхідність утримувати дорогі відділення, а у громадян з'являється можливість отримати послугу дистанційно. У той же час розвиток дистанційних технологій вимагатиме від громадян більш серйозного підходу до підвищення рівня своєї фінансової грамотності.

Нерозвиненість технологій фінансування також слід розглядати як один з напрямів нарощування та реалізації інфраструктурного потенціалу, оскільки неможливість вживити у вітчизняну фінансову систему зарубіжні технології, свідчить про необхідність розробки власних. Передусім такі технології мають бути орієнтовані на потреби малого і середнього бізнесу, який гостро відчуває

дефіцит фінансування і через відсутність доступних офіційних фінансових продуктів змушений використовувати неформальні фінансові послуги.

Незважаючи на те, що регулюючі органи в деяких країнах створили сприятливе середовище для цифрових фінансових послуг, пропонуючи гнучку регуляторну систему, яка дозволила розвивати небанківську інфраструктуру або інвестувати в критичну ідентифікаційну та платіжну інфраструктуру та багаторівневу систему ліцензування, у багатьох країнах все ще існує потреба у розбудові інфраструктурної компоненти. Там, де немає загальної фінансової інфраструктури, мережі та інфраструктура діючих банків зберігають значну цінність. Можливість для банків полягає в тому, щоб використовувати свою позицію, яка вже має клієнтську базу, ідентифікаційні та довірчі активи, коли нова інфраструктура створюється в режимі он-лайн.

Таким чином, основними напрямками нарощування інфраструктурного потенціалу є розвиток небанківського сектору (страхові компанії, НПФ, ринок цінних паперів), підвищення рівня фінансової грамотності населення, підвищення якості розкриття інформації про діяльність фінансових установ та функціонування фінансового ринку в цілому. На нашу думку, ці положення мають бути включені до комплексної програми розвитку фінансового сектору із конкретизацією засобів їх реалізації (частина з них, наприклад підвищення фінансової грамотності населення, включені до програми, однак потребують деталізації).

Список використаних джерел:

1. Стратегія реформування та розвитку фінансового сектору України до 2015 року. Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки України. URL: <http://nde.me.gov.ua/downloads/strategy.pdf>
2. Кремень В., Семенов А. Науково-методичні засади забезпечення розвитку фінансового сектору України. *Вісник університету банківської справи НБУ*. 2013. № 2(17). С. 29-33.
3. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року. URL: <http://www.bank.gov.ua>
4. Про валюту і валютні операції: Закон України від 21.06.2018 № 2473-VIII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2473-19>
5. Лактіонова О. А. Гнучкість фінансової системи: методологія, оцінка та вектори забезпечення: монографія. Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД», 2016. 400 с.
6. Онишко С. В. Методологічні підходи до узгодження стійкості і гнучкості фінансового ринку в інвестиційному механізмі соціально-економічного розвитку. *Науковий вісник НУДПСУ*, 2015. № 2(69). С. 123-128.
7. Рязанова Н. С. Інститут фінансового рахівництва інформаційного суспільства: сутність та сучасна парадигма розвитку: монографія. Київ: КНЕУ, 2017. 337 с.

ШУНЕВИЧ А.С., аспірант,
кафедра національної економіки та фінансів,
ВНЗ «Університет «КРОК»

РУМИК І.І., к.е.н., доцент,
кафедра національної економіки та фінансів,
ВНЗ «Університет «КРОК»

ОПТИМІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМУ АДМІНІСТРУВАННЯ ТА СПРАВЛІННЯ АКЦИЗНОГО ПОДАТКУ

Протягом усіх років незалежності проблема побудови ефективної податкової системи завжди вважалась як одна з найактуальніших в Україні. На сьогоднішня акцизний податок виступає одним з важливих джерел наповнення державного бюджету України, і регулятором попиту та пропозиції на підакцизні товари.

Даний податок хоча і не домінує серед непрямих податкових надходжень, але виступає важливим елементом функціонування всієї системи податкових надходжень.

Зважаючи на свої специфічні якості, акциз є дієвим інструментом реалізації стратегічних цілей і завдань державно соціально-економічної та фінансової політики, чіткого поєднання за умови гармонізації інтересів усіх учасників фінансового процесу, становить запоруку сталого перспективного розвитку.

Саме тому систематизація основних теоретичних підходів щодо оптимізації та вдосконалення, а також визначення перспектив подальших досліджень загальних проблемних питань функціонування акцизного податку на сьогодні є актуальними.

Метою роботи є визначення основних проблемних питань та шляхів оптимізації системи справляння та адміністрування акцизного податку

Діюче податкове законодавство визначає акцизний податок, як непрямий податок на споживання окремих видів товарів (продукції), визначених як підакцизні, що включається до ціни таких товарів (продукції), виключений перелік включає в себе:

- спирт етиловий та інші спиртові дистиляти, алкогольні напої, пиво;
- тютюнові вироби, тютюн та промислові замінники тютюну включно;
- пальне;
- автомобілі легкові, кузови до них, причепа та напівпричепа;
- електрична енергія.

Платниками податку виступають особи резиденти або нерезиденти, що виробляють, ввозять, реалізують або передають у володіння окремі види товарів (продукції) на митній території України. Варто відмітити одну з особливостей сплати акцизного податку, а саме сума акцизу включається до вартості товару ще до початку його обліку в оптовій та роздрібній торгівлі.

Об'єктами оподаткування виключно виступають наступні операції з підакцизними товарами:

- реалізація вироблених або конфіскованих в судовому порядку або визнаних такими що не мають власника в Україні підакцизних товарів;
- ввезення, реалізація або передача у володіння підакцизних товарів ввезених на митну територію України.

В той же час варто відмітити, що механізм обрахунку акцизного податку побудований на визначенні не об'єкту оподаткування, а на визначенні податкової бази. Під базу оподаткування для акцизного податку визначається адвалорна, специфічна або змішана ставка податку.

Адвалорною визнається така ставка розмір якої встановлюється у вигляді відсоткового або кратного відношення до вартісного виміру одиниці бази оподаткування та базою оподаткування виступає вартість товару що реалізуються за цінами встановленими виробником виключаючи податку на додану вартість та з урахуванням самого акцизного податку.

Специфічною ставкою виступає фіксована грошова величина стосовно кожної одиниці виміру (літри, одиниці, вага, об'єм двигуна тощо) бази оподаткування.

Ставка податку визначається Податковим Кодексом окремо для кожного податку. Для визначення ставки податку законодавець визначає код товару (продукції) згідно з діючого класифікатора товару зовнішньої економічної діяльності, одиницю виміру та ставку податку.

На сьогодні більшість науковців дійшли згоди що чинна система адміністрування акцизного податку є дещо не ефективною, так як в основному виконання та збільшення показників йде через збільшення податкового тягаря на виробників та імпортерів підакцизних товарів.

Для демонстрації цих тверджень нами була створена таблиця 1.

Як бачимо із даних наведених в таблиці з 2014 по 2018 роки включно темпи прирости сплаченого акцизного податку збільшилися 153,34% та 184,14% для вироблених та ввезених на митну територію України підакцизних товарів. Абсолютний приріст склав 43,06 та 30,86 млрд. гривень відповідно.

На нашу думку, таке суттєве підвищення ставок акцизного податку призвело як до зростання цін на підакцизні товари з одного боку, так і збільшення обсягів тіншового (нелегального) обігу підакцизних товарів, що в свою чергу привело до недоотримання державою коштів.

Також важливим негативний фактором є і відносна дорожнеча адміністрування акцизного податку та недостатня ефективність у частині поліпшення структури споживання через зменшення в ній частки шкідливих товарів, оскільки відбувається зміщення таких товарів в «тіншовий» сектор.

Таблиця 1

**Структура та динаміка перерахованого акцизного податку
за період 2014-2018 років**

Показники	Звітний період					Абсолютни й приріст, 2018/2014, млрд., грн..	Темп приросту, 2018/2014, %
	2014	2015	2016	2017	2018		
Акцизний податок (разом), млрд., грн з них:	44,93	63,10	90,11	108,28	118,85	73,92	164,52
Акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів, млрд., грн	28,08	38,78	55,11	66,303	71,14	43,06	153,34
Акцизний податок з ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції), млрд., грн	16,85	24,32	35,00	41,98	47,71	30,86	184,14

Джерело: побудовано авторами на основі Звітів Державної Фіскальної служби про виконання Державного бюджету [3-7].

Так, наприклад за даними досліджень, які проводить в Україні міжнародна компанія «Kantar TNS» на регулярній основі, у червні поточного року частка нелегальних тютюнових виробів сягнула 8,4%, що в перерахунку на суму не отриманих податків до бюджету України у 2019 році більше 5 млрд. грн. На думку дослідників такий тренд є стабільним у своєму зростанні з 2017 року [1].

До основних шляхів удосконалення акцизного оподаткування та з метою посилення його фіскальних та регулятивних ефектів можна віднести наступні заходи:

- поступове наближення ставок акцизного податку до відповідних ставок ЄС;
- приведення у відповідність до європейських вимог визначення та класифікації підакцизних товарів. Такий крок дозволить знизити податкове навантаження та детенізувати частину відповідних товарів;
- провадження ефективних інструментів контролю за обігом підакцизних товарів;

– делегування повноважень контролю, безпеки, обліку та відповідальності учасникам ринку;

– створення та впровадження автоматизованої системи контролю за обігом підакцизних товарів «Електронна акцизна марка».

Таким чином, роль акцизного податку полягає не тільки у формуванні доходної частини Державного бюджету України, але і у контролі та реалізації державної політики у соціальної та податкової сфері.

Акцизний податок забезпечує збільшення доходів бюджету при незначному податковому навантаженні та невеликих адміністративних затратах. При цьому основними аргументами на користь акцизів є великі об'єми продажу підакцизних товарів, невелика кількість виробників, нееластичний попит за ціною, простота розрахунку, відсутність близьких субститутів підакцизних товарів. В той же час недоліки чинної системи адміністрування та сплати акцизів призводить до збільшення тіньового обігу підакцизних товарів, що призводить до втрати Державним бюджетом України значних коштів.

Список використаних джерел:

1. Дослідження ринку незаконної торгівлі тютюновими виробами. URL: https://tns-ua.com/wp-content/uploads/2019/08/AIT_w41_Kantar_industry_media_060819.pdf
2. Податковий Кодекс України. *Відомості Верховної Ради України*. 2018. № 13-17. С. 112.
3. Річний звіт про виконання державного бюджету за 2014 рік. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/richniy-zvit-pro-vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu-na-01012015-roku>
4. Річний звіт про виконання державного бюджету за 2015 рік. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/richniy-zvit-pro-vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu-ukraini-za-2015-rik>
5. Річний звіт про виконання державного бюджету за 2016 рік. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/richniy-zvit-pro-vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu-ukraini-za-2016-rik>
6. Річний звіт про виконання державного бюджету за 2017 рік. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/richniy-zvit-pro-vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu-ukraini-za-2017-rik>
7. Річний звіт про виконання державного бюджету за 2018 рік. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/richniy-zvit-pro-vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu-ukrayini-za-2018-rik>

ЯНОВИЧ А.О., магістр,
Житомирський національний агроєкологічний університет

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ВИХОДУ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ

Виклики, з якими стикається глобальне сільське господарство у найближчі десятиліття, є монументальними як для постачальників продовольства, так і в цілому, як двигун зростання в країнах, що розвиваються.

До 2050 року цей сектор повинен буде годувати прогнозовану чисельність населення в 9 мільярдів людей. Організація продовольства та сільського господарства підрахує, що для задоволення прогнозованого попиту на продовольство у 2050 році потрібно середньорічні інвестиції в розмірі 209 мільярдів доларів, і навіть більше необхідні для усунення голоду та боротьби з бідністю та недоїданням.

Більше того, зіткнувшись із низкою загальних економічних, соціальних та екологічних проблем, країнам, що розвиваються, потрібне збільшення інвестицій, включаючи інвестиції в сільське господарство; і в цьому контексті необхідні додаткові середньорічні інвестиції в розмірі близько 250 мільярдів доларів США на рік до 2030 року. Як би не було виміряно, розрив інвестицій у сільськогосподарський сектор величезний, і в багатьох країнах, що розвиваються, швидше за все, знадобляться масштабні корпоративні інвестиції, що переважають існуючі джерела.

З середини 2000-х рр. інтерес корпоративного сектора до сільського господарства країн, що розвиваються, різко зріс, зумовлений зростанням цін на товари, стратегічними проблемами країн-імпортерів продовольства та різними комерційними можливостями в секторі.

Корпоративні інвестиції, як закордонні, так і внутрішні, у сільське господарство, відповідно, стрибнули, виходячи не лише від традиційних інвесторів, таких як підприємства агробізнесу, а й від державних підприємств та державних фондів, а також приватного капіталу та інших інвестиційних фондів, хоча є високий ступінь невизначеності щодо масштабу, джерела інвестицій та географічного масштабу.

Пошук підходів до управління інвестиційною діяльністю аграрних підприємств в умовах виходу на зовнішні ринки є досить актуальним напрямом дослідження наразі. Так, Анін В. І. досліджував ефективність капітальних вкладень [1]. Бланк І. А. досліджував інвестиційний менеджмент [2]. Вініченко І. І. досліджував інвестиційну діяльність аграрних підприємств [3]. Давиденко Н.М. досліджував активізацію інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки України [4]. Данілов О.Д. досліджував теоретичні підходи до управління інвестиційною діяльністю аграрних підприємств в умовах виходу на зовнішні ринки [5]. Гапонюк Б. досліджував корпоративне управління в системі факторів розвитку іноземного портфельного інвестування в Україні [6].

Данкевич В. Є. вивчав специфіку інвестицій у поліпшення земель [7]. Олександренко І. В. досліджував особливості іноземного інвестування в Україні [8]. Олександренко І. В. проводив оцінювання впливу прямих іноземних інвестицій на економічний розвиток регіону [9]. Онищенко В. О. проводив аналіз факторів впливу на залучення іноземних інвестицій [10]. Панченко Є. Г. досліджував міжнародний інвестиційний ризик – менеджмент: кросс-культурні аспекти [11]. Поліщук О. А. досліджував місце та значення інвестиційної діяльності у розвитку регіону [12]. Мацибора Т. В. досліджував роль іноземних інвестицій у підвищенні ефективності вітчизняного виробництва [13].

Щоб продукти харчування стали дешевшими та багатішими, сільське господарство повинно стати більш продуктивним, більш ефективним та стійким. Це вимагає величезних обсягів інвестицій.

Сільськогосподарське виробництво повинно подвоїтися. Щоб успішно боротися зі світовим голодом, важливо вирішити різноманітні, довгострокові причини недоїдання та неправильного харчування. Основне завдання сільського господарства полягає у виробництві більшої кількості харчових продуктів та надання додаткових здорових та доступних продуктів харчування. Прогнози Організації продовольства та сільського господарства (ФАО) свідчать, що лише виробництва зерна до 2050 року потрібно подвоїти, якщо всім в майбутньому було достатньо їсти.

Щодо України, це питання є також актуальним, наразі лише за рахунок залучення інвестицій можна покращити матеріально-технічне оснащення товаровиробників, налагодити виробництво продукції, конкурентоспроможної на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Сучасний стан та динаміка надходження прямих іноземних інвестицій в економіку України відображено на рис. 1.

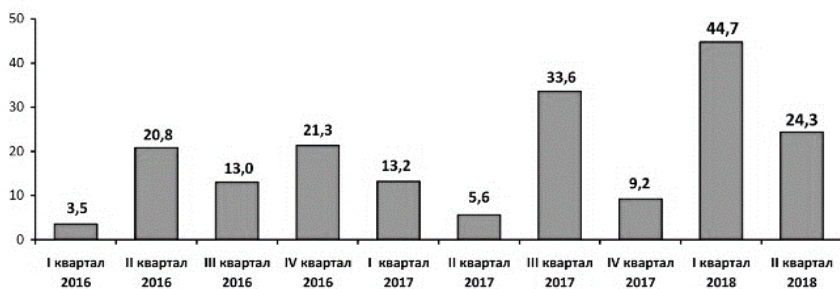


Рис. 1. Надходження прямих іноземних інвестицій

Джерело: [15].

Сільське господарство має змінитися. Для цього ми повинні модернізувати виробництво. Це вимагає створення інноваційних моделей та нових інтелектуальних технологій для підвищення продуктивності та ефективності. Вони варіюються від зрощувальних систем та точних технологій до ринку

продуктів, які виробляються на постійному рівні, що моделюють потреби споживачів.

Наразі лише за умов налагодження ефективного механізму управління інвестиційною діяльністю аграрних підприємств можна забезпечити вихід на зовнішні ринки та отримувати там довгострокові вигоди.

Список використаних джерел:

1. Анін В. І. Ефективність капітальних вкладень. *Інвестиції: практика та досвід*. 2004. № 13. С. 18-21.
2. Бланк І. А. Інвестиційний менеджмент: навч. курс. К.: Ельга-Н, Ника-центр, 2001. 448 с.
3. Вініченко І. І. Інвестиційна діяльність аграрних підприємств: монографія. Донецьк: Юго Восток, 2010. 444 с.
4. Давиденко Н. М. Активізація інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки України. *Агроінком*. 2007. № 9-10. С. 73-75.
5. Данілов О. Д. Інвестування: Навчальний посібник. Ірпінь, 2001. 377с.
6. Гаполюк Б. Корпоративне управління в системі факторів розвитку іноземного портфельного інвестування в Україні. *Ринок цінних паперів України*. 2008. № 3/4. С. 33-37.
7. Данкевич В. Є. Розвиток земельних відносин в умовах глобалізації: монографія. Житомир: Видавець О. О. Євенок, 2017. 392 с.
8. Олександренко І. В. Особливості іноземного інвестування в Україні. *Держава і регіони*. Сер. Економіка та підприємництво. 2008. № 5. С. 117-121.
9. Олександренко І. В. Оцінювання впливу прямих іноземних інвестицій на економічний розвиток регіону. *Держава та регіони*. Сер. Економіка та підприємництво. 2009. № 4. С. 134-141.
10. Онищенко В. О. Аналіз факторів впливу на залучення іноземних інвестицій. *Економіка і регіони*. 2008. № 2. С. 3-7.
11. Панченко Є. Г. Міжнародний інвестиційний ризик – менеджмент: кросс-культурні аспекти. *Інвестиції: практика та досвід*. 2008. № 16. С. 6-10.
12. Поліщук О. А. Місце та значення інвестиційної діяльності у розвитку регіону. *Зб. наук. праць Вінн. держ. аграр. ун-ту*. 2008. № 36 С. 37-41.
13. Мацибора Т. В. Роль іноземних інвестицій у підвищенні ефективності вітчизняного виробництва. *Науковий вісн. Нац. аграр. ун-ту*. 2018. № 131. С. 114-118.
14. Dankevych V., Dankevych Y., Pyvovar P. Clustering of the international agricultural trade between Ukraine and the EU. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2018. Vol. 40. No. 3: 307-319.
15. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

ЯРІШ О.В., к.е.н., доцент,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ГАВРИЛЕНКО К.Ю., магістр,
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,
освітня програма «Фінанси і кредит»,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Функціонування розвинутого, стабільного, надійного та ефективного фінансового ринку України зумовлює необхідність втілення науково обґрунтованих та системних реформ у фінансовому секторі держави.

Закладка фундаменту для розвитку та реалізація заходів самого розвитку розпочалася із прийняттям у травні 2015 року Комплексної програми розвитку фінансового сектору до 2020 року [1]. У межах реалізації програми реформ було пройдено стадії очищення та перезавантаження банківського ринку, проведено заходи із запровадження міжнародних стандартів діяльності на ринках небанківських фінансових послуг та цінних паперів [2].

Логічним продовженням означених тенденцій подальшого розвитку фінансового сектору України стала співпраця ключових регуляторів фінансового ринку України в складі Міністерства фінансів, Національного банку, Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, Національної комісії державного регулювання ринків фінансових послуг, Фонду гарантування вкладів фізичних осіб у напрямку розробки середньострокової стратегії розвитку фінансового сектору України на 2020-2025 роки.

Метою підготовки Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 року є визначення стратегічних напрямів та пріоритетів розвитку фінансової системи України до 2025 року та запровадження механізмів координації регуляторів фінансового сектору, уряду, державних органів та професійних учасників ринку для досягнення кінцевих цілей розвитку фінансового сектору.

В якості пріоритетних напрямків розвитку фінансового сектора в проєкті стратегії визначено: зміцнення фінансової стабільності; сприяння макроекономічному розвитку і росту економіки; розвиток фінансових ринків; розширення фінансової інклюзії; впровадження інновацій у фінансовому секторі [2].

В процесі публічного діалогу на відкритій сторінці сайту НБУ тривали активні дискусії експертів щодо повноти і обґрунтованості основних положень Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 року.

Серед основних зауважень наголошено на: відсутності кількісних параметрів досягнення макроекономічних цілей, зокрема прогнозованих темпів зростання ВВП, ВВП на людину, очікуваних темпів інфляції, обсягу грошової маси до ВВП, розміру пенсійних заощаджень до ВВП та неможливості,

відповідно, здійснення ефективного контролю за досягненням означених цілей [4]; відсутності конкретних заходів щодо поліпшення моделі регулювання фінансового ринку; «глобальний» характер задекларованих напрямів розвитку ринку небанківських фінансових установ.

Доцільним, на нашу думку, є і акцентування уваги розробників Стратегії-2025 на деталізації напрямів подолання системних ризиків фінансового сектору в Україні, які на думку представників фінансових установ перешкоджають ефективному розвитку фінансового сектору держави. Так, згідно з даними опитування учасників ринку, ініційованого НБУ, ризики впливу фактора співпраці з міжнародними установами назвали «дуже високими» 32 % респондентів та 46 % розцінили цей фактор як «високий». Серед інших факторів, які, на думку учасників опитування, викликають найбільший ризик для фінансового ринку, виявилися також «корупція і діяльність правоохоронних органів і судової системи» (32 % – «дуже високий» ризик, 57 % – «високий»), а також «політична і соціальна ситуація в Україні» (32 % і 50 %) [3].

Виходячи з вищезначеного, існуюча практика широкого залучення до професійної полеміки учасників фінансових ринків і експертної аудиторії сприятиме розробці адекватної викликам часу і ефективної Стратегії розвитку фінансового сектору України, що стане стабільною основою сталого та інклюзивного розвитку економіки України.

Список використаних джерел:

5. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року: Постанова Правління НБУ від 18.06.2015 р. № 391. URL: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id>
6. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/2019/09/11/programa-2025/>
7. Учасники фінансового сектора України обеспокоены состоянием сотрудничества с международными организациями – НБУ. URL: <https://gordonua.com/news/society/uchastniki-finansovogo-sektora-ukrainy-obespoenoeny-sostoyaniem-sotrudnichestva-s-mezhdunarodnymi-organizacijami-nbu-1004931.html>
8. Фінрегулятори заговорили: чого не вистачає Стратегії розвитку фінансового сектору України. URL: <https://mind.ua/ru/openmind/20201312-finregulyatory-zagovorili-chego-ne-hvataet-strategii-razvitiya-finansovogo-sektora-ukrainy>

Секція III. Використання штучного інтелекту та інших ІТ-технологій у сфері корпоративного управління

ЗАЙЧЕНКО В.В., *к.н. держ. упр., доцент,
декан факультету економіки та менеджменту,
Центральноукраїнський національний технічний університет*

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Технологічна конкурентоспроможність є провідною складовою конкурентоспроможності національного господарства, яка характеризує сучасність і прогресивність використовуваних суб'єктами підприємництва технологій, міру їх поширення в економіці та суспільстві, якість системи продукування, залучення та впровадження, наявність і доступність ресурсного забезпечення (передусім інвестиційно-фінансового, інтелектуально-кадрового, техніко-технологічного, освітнього, науково-дослідного та інформаційного), ефективність використання суб'єктами бізнесу результатів інноваційно-технологічної діяльності.

Методологія дослідження технологічної конкурентоспроможності країни базується на тих підходах, методах та принципах, що загалом використовуються для аналізу стану конкурентоспроможності економіки. Основними методичними підходами є: компаративний (порівняльний), гносеологічний, комплексний (як підвид системного), синергетичний і динамічний. Найбільшими перевагами наділений системний підхід, котрий передбачає розгляд економічної системи як сукупності компонент та зв'язків різного порядку.

Для аналізу конкурентоспроможності економічної системи у зарубіжній та вітчизняній практиці найчастіше використовують методи багатомірного статистичного аналізу. Більшість міжнародних методик розрахунку технологічної та інноваційної конкурентоспроможності (чи окремих складових конкурентоспроможності) базуються на використанні інструменту інтегрального оцінювання нормалізованих індикаторів і побудови рейтингів. Деякі методики передбачають класифікацію країн і віднесення їх до конкретної групи за результатами ранжування (кластерний аналіз).

Недоліком багатьох пропонованих підходів є те, що вони не враховують вагу досліджуваних індикаторів у формуванні інтегрального індексу або ж розраховують лише багатомірні середні величини. Крім того, постійний технологічний динамізм та глобальний вплив передових технологій на розвиток національних і регіональних економік зумовлює необхідність періодичного

коригування наукових методик шляхом зміни переліку оцінюваних показників, посилення надійності джерел отримання даних, забезпечення повноти первинної інформації та удосконалення алгоритму розрахунку кінцевого показника. Майже всі досліджені методичні підходи характеризуються високою волатильністю (мінливістю), що, з одного боку, покращує якість аналітичного інструментарію, а з іншого – унеможливує порівняння результатів дослідження і співставлення рейтингів країн у динаміці. На перспективу актуальною залишається розробка аналітичного інструментарію для дослідження суто технологічної конкурентоспроможності національної економіки, проведення внутрі- і міжрегіональних порівнянь та обґрунтування науково-методичних засад формування системи моніторингу технологічної складової економіки.

Дослідження чинників та умов забезпечення конкурентоспроможності економіки дозволяє систематизувати компоненти середовища її формування, з'ясувати характер їх впливу та можливості врахування у державній політиці і стратегіях розвитку. Якщо у перших цілісних дослідженнях чинників конкурентоспроможності економіки визначальними вважались основні фактори виробництва (земля, праця і капітал), то сучасні теорії міжнародної конкуренції підкреслюють обмеженість таких підходів і звертають увагу на появу нових детермінант, зумовлених науково-технічним прогресом і процесами глобалізації усіх сфер суспільного життя.

Чинники, що визначають технологічну конкурентоспроможність економіки, діють на мікро-, мезо-, макро- та мегарівнях. Зокрема мікросередовище формують такі чинники, як нові технології у виробничому процесі, технологічні переваги продукції, інноваційна політика і прогресивні стратегії технологічного розвитку підприємств. На мезорівні додаються чинники наявності високотехнологічних галузей, створення галузевих мереж і технологічних кластерів, розвитку освітнього і науково-дослідного секторів, надійності фінансової інфраструктури технологічної сфери, налагодження міжрегіональної співпраці. Чинниками макросередовища передусім є нормативно-правове забезпечення технологічного сектору, національні програми розвитку інновацій і нових технологій, кластерна політика, інвестиційні фонди, фінансування академічних установ, науково-технологічні ініціативи. Мегасередовище охоплює чинники міжнаціонального і загальносвітового масштабу, у т.ч. міжнародне нормативно-правове і програмне забезпечення, рамкові програми Європейського Союзу, міжнародні науково-технологічні ініціативи та проекти, зміни у глобальному технологічному укладі, промислові та інформаційні революції, демографічні зміни і міграція висококваліфікованої робочої сили, глобальні техногенні, природні та екологічні ризики, міжнародні конфлікти.

Нові знання і високі технології не є достатніми умовами для зміцнення технологічної конкурентоспроможності країни. Необхідними також є формування та реалізація інноваційно-технологічного потенціалу, розвиток високотехнологічного виробництва та експорту, ефективне реагування на глобальні виклики, пов'язані з радикальними змінами технологічного укладу, науковими відкриттями світового значення, зростанням глобальної конкуренції в інноваційно-технологічній сфері.

Державна політика управління забезпеченням технологічної конкурентоспроможності економіки реалізовується шляхом впровадження конкретних інструментів регулювання, орієнтованих на досягнення цілей національної та регіональних програм інноваційно-технологічного розвитку економіки, її секторів і стратегічних підприємств. За результатами узагальнення концептуального базису державного регулювання технологічної конкурентоспроможності економіки визначені базисні напрями формування інструментів: регуляторний (нормативно-правового забезпечення, права інтелектуальної власності, правил міжнародної конкуренції, норм трудової діяльності), фінансово-економічний (грошових трансфертів, субсидій, ваучерів, гарантій на позики, кредитів зі зниженими відсотковими ставками, замовлень інноваційних товарів та послуг за державними контрактами, податків, митних зборів, забезпечення високотехнологічними продуктами), м'який (міжнародного та культурного середовища, ринкових умов, національних та міжнародних технічних стандартів, договорів/угод про співпрацю, засобів комунікацій з громадськістю).

Важливим аспектом ефективного впровадження інструментів державної політики є балансування засобів регуляторного та фінансово-економічного впливу, а також структурних елементів системи, які формують м'яке середовище.

Аналіз світового досвіду забезпечення технологічної конкурентоспроможності економіки засвідчив важливість комплексного підходу до реалізації державної політики у цій сфері за трьома ключовими напрямками: доступ до конкурентоспроможних інновацій, розвиток м'яких технологій та забезпечення макросередовища із м'якою (інституціональне, міжнародне та культурне середовища, ринкові умови, система освіти та науки) та жорсткою (інфраструктура, промислова база, фінансове забезпечення, інвестиційний клімат) компонентами.

Значна роль у процесі формування інструментів державної політики забезпечення технологічної конкурентоспроможності економіки відводиться обґрунтуванню тих груп інструментів, застосування яких дало можливість отримати як високі результати, так і прорахунки у цій сфері, що особливо важливо в контексті розвитку національної інноваційної системи. Доречним є врахування позитивних ефектів у підвищенні технологічної конкурентоспроможності економіки при реалізації інструментів забезпечення сфери R&D (державні закупівлі) і забезпечення попиту на високотехнологічні інновації (трансфер передових інновацій, імплементація технологій у національну економіку, розвиток венчурного підприємства). Водночас високу ефективність у практичному використанні мають такі інструменти, як державне фінансування наукових розробок, грошові трансферти, ваучери, інформаційне забезпечення. Слід підкреслити важливість застосування податкових (експортні кредити, непряме оподаткування, податкові пільги) і нормативно-правових інструментів (удосконалення патентного й антимонопольного законодавства, захист інтелектуальної власності).

ЗЕЛІНСЬКА О.В., к.т.н., доцент,
доцент кафедри комп'ютерних наук та економічної кібернетики,
Вінницький національний аграрний університет

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ: ЦИФРОВІ ТЕХНОЛОГІЇ

Корпоративне управління за своєю сутністю є складним явищем, тому у процесі його розвитку простежується елемент певної не прогнозованості.

Інформація вважається специфічним ресурсом корпорацій. Якість інформаційного забезпечення корпоративного управління суттєво впливає на інвестиційну привабливість та конкурентоспроможність корпорацій і стає одним з вагомих чинників, що сприяє зменшенню невизначеності конкурентного середовища їх функціонування і розвитку.

Сучасні цифрові технології вимагають змінити існуючі моделі корпоративного управління, переформатувати комунікації, технології та їх організаційну структуру на основі нових цінностей, пріоритетів та орієнтирів, що ґрунтуються на партнерстві, клієнтоорієнтованості, інноваційності та синергії.

Для корпоративного управління, інформація вважається надзвичайно важливою, тому її розглядають як важливий ресурс поряд з матеріальними, фінансовими, енергетичними, трудовими та іншими видами ресурсів. Саме інформація дає можливість ефективно використовувати інші ресурси.

Цінність інформації для корпоративного управління може розглядатися в трьох аспектах: споживчому – корисному для управління, економічному – вартості, естетичному – сприйнятті людиною. А отже, цінність інформації корпоративного управління визначається економічним ефектом функціонування об'єкту управління, викликаним її споживчою вартістю [1]. Основною вимогою до інформації є її корисність при прийнятті рішень.

Про недосконалість інформаційного забезпечення корпоративного управління в Україні яскраво свідчать процеси незахищеності прав власності акціонерів, рейдерство, поширення корпоративних конфліктів тощо.

Корпорації з метою digital – трансформації технологій корпоративного управління з урахуванням вимог його пануючої моделі в умовах загострення конкурентної боротьби та поглиблення глобалізаційних і інтеграційних бізнесових процесів, мають використовувати не одну, а цілий комплекс інтегрованих цифрових технологій, продуктів та послуг: BioTech, NanoTech, RetailTech, FinTech, LegalTech, InsurTech, GovTech, Blockchain, Digital marketing, CRM&BPM на платформі bpm'online, Grid-технології, Digital-страхування, ePrescription, TeleHealth. Всі вони мають певну цінність для бізнесу – прискорюють роботу, економлять ресурси, збільшують прибуток, створюють унікальний користувальницький досвід, відкривають принципово нові гілки розвитку. Зовсім не обов'язково і навіть протипоказано впроваджувати все і відразу. Мати повний спектр технологій – не мета.

Цифровізацію варто розглядати як інструмент, а не як самоціль. Цифрова епоха змінює підхід до ведення бізнесу, а також вимоги до використовуваних інформаційних технологій: систем управління маркетингом, продажами і сервісом; телефонії і месенджером; системам документообігу і управління персоналом; облікових систем і безлічі інших корпоративних додатків. Драйвером digital – трансформації в корпоративному управлінні є керівництво корпорації. На цьому етапі необхідно сформувати спільне бачення: розставити стратегічні пріоритети, визначити цінності та завдання змін. Digital-стратегія є локомотивом цифрової зрілості. Рішення окремих проблем за допомогою розрізнених технологій менш ефективно, ніж комплексний інтегрований підхід. Впровадження інноваційних технологій задля впровадження, це марна трата грошей і часу [2]. Важливо чітко усвідомлювати, які цілі вирішує кожен крок трансформації, яку користь підприємству приносить та чи інша технологія. Для оптимізації внутрішніх комунікацій використовують спеціалізоване програмне забезпечення – ERP, системи електронного документообігу, CRM, BMS-системи, UPE-платформи з управління ефективністю.

Кількісне зростання Інтернету поступово набуває принципово нових рис, що уможливує активний вплив на соціально-економічний розвиток корпорацій через різноманітні Web-технології. Автоматизовані пристрої починають успішно інтегруватися в Інтернет. За прогнозами, до 2020 р. сумарна кількість Web-підімкнень пристроїв до Інтернету речей досягне 26 млрд., з них близько 15 млрд. становитимуть стільникові телефони, планшети, ноутбуки і настільні комп'ютери. Поява інтернет-сенсорів зумовила поширення сенсорів зовнішнього середовища.

Одним з найбільш перспективних інструментів для бізнесу вважаємо хостингові та „хмарні” технології. Дані новації дозволяють економити фінанси за рахунок скорочення капітальних інвестицій. Це особливо актуально в наш час, оскільки в останні роки все більше вітчизняних корпорацій намагаються мінімізувати інвестиції в розвиток своєї інфраструктури. «Хмарні» технології поки що використовують лише 25% вітчизняних менеджерів, проте багато з них планують перейти на цю технологію або вивчають її переваги.

Стабільно високий попит на українському ринку на ERP-системи. За оцінками SAP – сегмент великих компаній насичений цими технологіями тільки на 30%. Проте обсяг продаж ERP-систем з кожним роком збільшується, враховуючи те, що вже зараз частка ERP-рішень становить майже 13% усього обсягу українського ринку ПЗ і ІТ-послуг.

CRM-стратегія розробляється для зростання обсягів продажу та прибутковості шляхом підвищення рівня задоволення клієнтів. Стратегія передбачає персональний підхід до кожного клієнта, визначення та задоволення його потреб.

Реалізація CRM-стратегії передбачає ідентифікацію клієнтів, їх диференціацію та персоналізацію. Іншими словами, в результаті застосування такої стратегії реалізується підхід до кожного клієнта як до унікальної особи.

Основними складовими CRM-системи є: 1) операційна частина, що забезпечує проведення ділових операцій, обслуговування клієнтів; 2) сховище

даних (клієнтські бази, історія відносин з клієнтами, контрагентами та інша необхідна інформація); 3) аналітична підсистема, яка забезпечує аналіз інформації в різних аспектах, проведених дослідженнях, спостереженнях, оцінюваннях господарської маркетингової та іншої діяльності щодо роботи з клієнтами; 4) підсистема управління комунікаціями з клієнтами (прийом заявок, реклама, маркетингові акції, рекламації тощо).

Автоматизація обслуговування клієнтів (Customer Service & Support, CSS) – система автоматизації служби підтримки та обслуговування клієнтів, яка включає базу даних контрактів з клієнтом, моніторинг проходження замовлень, засоби контролю обслуговування клієнтів, базу знань типових проблем, пов'язаних з використанням товарів (послуг), засобів їх рішень.

Управління якістю (Quality Management, QM) – система підтримки якості товарів та послуг. Завдання таких систем полягає в тому, щоб виступати засобами постійного поліпшення якості роботи компанії. На системи покладаються такі функції, як класифікація, аналіз та зберігання інформації про всі виявлені недоліки й дефекти, збирання та класифікація пропозицій замовників щодо розширення функціональності, засобів аналізу якості товарів та послуг.

Інструменти CRM передбачають обов'язкову наявність бази даних клієнтів, у якій накопичується вся інформація про клієнтів незалежно від її джерела. Це дає змогу використовувати максимум доступної інформації для оптимізації взаємостосунків з клієнтами, наприклад пропонувати актуальні продукти конкретним клієнтам чи визначати рекомендаційні розміри знижок для різноманітних сегментів ринку [3].

Використання хмарних технологій на підприємствах обумовило появу нового підходу в логістичному управлінні - смарт-підходу. Смарт-підхід дозволяє в логістиці поєднати точність | електронних датчиків та пристроїв з формуванням стратегічних (або оперативних) планів 183 бюджетування витрат. Запровадження схем процесного управління дозволяє визначити центри відповідальності, а забезпечення їх оперативними (точними) даними покладено на сучасні інноваційні смарт-засоби. На нашу думку, смарт-логістика - це логістика, функціонування якої будується на смарт-підході в управлінні оптимальними ресурсними потоками з використанням сучасних інформаційно-комунікаційних технологій. Складовими елементами функціонування смарт-логістики є використання смарт-технологій.

В логістиці смарт-підхід, перед усім, направлений на забезпечення оптимізації потокового управління у відповідності до дерева цілей шляхом використання технологічних та інформаційно комунікаційних засобів з метою організації "точних" ланцюгів постачання. Концепція реалізації смарт-логістики на підприємстві повинна забезпечувати здатність обробки та збереження даних любых масштабів по всіх ділянках логістичного ланцюга. В такий спосіб, симбіоз матеріального та інформаційного потоків продукує "точний" ланцюг постачання, функціонування якого зумовлено правилами відбору "точних" даних та вимірюваних по встановлених ознаках процедур управління. Виходячи з вищезазначеного, можна сформулювати основні концептуальні положення смарт

логістики на підприємстві: 1. Функціонування логістичної системи розглядається в єдиному віртуальному просторі, який служить агрегованим середовищем для відтворення матеріальних та інформаційних логістичних потоків. 2. Логістичні функції адаптуються до умов функціонування в віртуальному просторі з залученням смарт-технологій та цифровізації економіки. 3. В основу управління оптимальними потоками покладено смарт-підхід, що використовує принципи: конкретизації (уточнення) мети, метричність складових процесів управління, алгоритмізація поетапності досягнення результатів, гнучкість та ймовірність виконання завдань, регламентність часу. 4. Критеріями оцінювання функціонування логістичних процесів та систем є результативність та ефективність. 5. Побудова відслідковуючих та контрольних процесів на основі бізнес-аналітичних систем з використанням хмарних обчислень та аналізу "великих даних". 6. Оптимізація витрат відбувається за рахунок побудови "точних" ланцюгів постачання з елементами впровадження смарт-інновацій [4].

Однією з найуживаніших для вітчизняного бізнесу є технологія HANA (High Performance Analytic Appliance). Вона дозволяє обробляти та аналізувати великі масиви інформації. Основні бізнес-рішення, які базуються на подібних технологіях, стають більш релевантними.

Список використаних джерел:

1. Гудзь О. Є. Корпоративне управління. Львів: Ліга-Прес, 2018. 124 с.
2. Gudź O., Prokopenko N. Management of the Innovative Developments in Terms of the Digital Economy: Transformation of Organizational Mechanisms (Управління інноваційним розвитком підприємств в цифровій економіці: трансформація організаційних механізмів). Management of innovative development the economic entities: collective monograph / ed. by M. Bezpartochnyi, I. Britchenko in 2 Vol. / Higher School of Social and Economic, Przeworsk: Wydawnictwo I Drukarnia Nova Sadec, 2018. Vol. 1. pp. 55-63.
3. Волонтир Л. О., Грудіна Н. В. Особливості управління процесами взаємовідносин з клієнтами на сільськогосподарських підприємствах. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. Вип. 1 (18). С. 317-323.
4. Потапова Н. А. Смарт-логістика: концептуальні засади та практика реалізації. *Вісник нац. університету "Львівська політехніка"*. 2018. № 892. С. 179-188.

ЛОБОДА Н.О., к.е.н.,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЧАБАНЮК О.М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку,
Львівський торговельно-економічний університет

СПОДАРИН Т.І., бакалавр,
Львівський національний університет імені Івана Франка

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ АУТСОРСИНГУ У ГАЛУЗІ ІТ-ІНДУСТРІЇ

У сучасному світі функціонують безліч підприємств, що є самостійними господарюючими суб'єктами та займаються різними видами діяльності, зокрема, виробничою, науково-дослідницькою та комерційною діяльністю з метою отримання прибутку, тому у середовищі посиленої конкуренції компанії стали прагнути до більшої гнучкості, зниження ризиків та підвищення ефективності використання власних ресурсів, в тому числі і інформаційних.

Оскільки останнім часом в світі приймаються суттєві дії, направлені на удосконалення та розвиток методів управління діяльністю, які б не тільки покращували його продуктивність, а й сприяли оптимізації витрат, пропонуємо розібратися над темою та актуальністю даної роботи.

Сьогодні в умовах глобалізації для кожного підприємства важливо знайти такі способи управління їх діяльністю, які б сприяли підвищенню ринкової вартості не тільки їх продукції чи послуг, а й підприємства в цілому, тому одним із сучасних інструментів управління, який дає йому можливість посилити свої конкурентні переваги на ринку на основі підвищення ефективності бізнес-процесів та якості продуктів і послуг, є аутсорсинг.

Аутсорсинг (походить від англ. «Outside resource using» – «використання зовнішніх ресурсів») – це процес залучення сторонніх осіб або організацій за межами вашої компанії, як на місцевому, так і на міжнародному рівні, для виконання певних ділових операцій. Це звичайна ділова практика, яка дозволяє компаніям будь-якого розміру рости в міру необхідності, без значного ризику або інвестицій.

Витоки практичного аутсорсингу в промисловості відносять до періоду «великого протистояння» двох великих менеджерів – Генрі Форда (1863-1947), Альфреда Слоуна-молодшого (1875-1966 рр.) і очолюваних ними гігантів автомобільної промисловості – компаній Ford і General Motors. Їх боротьба показала, що в умовах жорсткої конкуренції жодна компанія не може бути самодостатньою, спираючись лише на власні ресурси [1].

Проблеми сутності, завдань та ефективності аутсорсингу досліджували ряд вітчизняних та іноземних економістів, зокрема Ж.-Л. Бравар, Р. Морган, Д. Дойл, Н. Чухрай, В. Луценко, О. Зозульова, А. Загородній, О. Микало, І. Матвій інші. Однак питання систематизації видів аутсорсингу, його впливу

на витрати підприємства, можливості та перспективи застосування з метою поліпшення результатів діяльності підприємств потребують подальшого вивчення [2].

В наші дні сотні, якщо й не тисячі компаній використовують ІТ-аутсорсинг, в значній мірі пов'язаний з технологічним сектором. А що являє собою аутсорсинг в бізнесі, і особливо в сфері технологій? ІТ-аутсорсинг – це практика залучення ресурсів за межами організації для виконання певних функцій інформаційних технологій саме незалежними сторонніми компаніями або приватними особами замість того, щоб зберігати ці функції всередині своєї діяльності.

Вузька спеціалізація даних суб'єктів підприємницької діяльності надає їм можливість отримати вагомий досвід при здійсненні бізнес-процесів, впровадженні інноваційних технологій, найсучасніших методів організації та здійсненні робіт. Це, у свою чергу, впливає на зменшення витрат, а також зниження ціни на аутсорсингові послуги. Враховуючи це, використання аутсорсингу стає ефективнішим у порівнянні виконання аналогічних робіт власними силами.

Обсяги ринку аутсорсингу в Україні на даний час може сягнути \$ 10 млрд., а швидкість росту ринку складає біля 18 % на рік [3]. Стабільний ріст надання аутсорсингових послуг забезпечується тим, що вони не підпадають під вплив кризових явищ (спостерігаючи спад в економіці можна констатувати, що більшість підприємств починає шукати для себе шлях зниження своїх витрат, а використовуючи аутсорсинг, в цій ситуації, це можна зробити найпростіше).

Чому компанії так активно застосовують даний напрям у діяльності своїх підприємств? Наведемо кілька загальних причин, які можуть допомогти пояснити цю тенденцію:

- щоб знизити вартість (найчастіше аутсорсинг означає економію грошей. Це часто пов'язано з більш низькими витратами на робочу силу, більш дешевою інфраструктурою або вигідною податковою системою в місці аутсорсингу);
- для доступу до навичок, які недоступні локально (ресурси, які в домашніх умовах мізерні, іноді можна знайти в достатку в інших місцях, що означає, що ви можете легко дістатися до них за допомогою аутсорсингу);
- щоб краще використовувати внутрішні ресурси (передавши деякі бізнес-процеси третій стороні, ви даєте своїм співробітникам можливість зосередитися на більш значущих завданнях);
- для прискорення бізнес-процесів (коли ви перестанете витрачати час на звичайні, які віднімають багато часу процеси, ви зможете просуватися вперед, виконуючи набагато більше).

Таким чином, з всього вище сказаного, слід виділити, що в останні десятиріччя індустрія інформаційних технологій у світовій економіці має одні з найвищих темпів зростання. Ринок інформаційних технологій суттєво впливає на розвиток світового господарства [4]. Розробка та застосування нових інформаційних технологій оптимізує процеси виробництва, дозволяє ефективніше використовувати ресурси, прискорює обмін інформацією.

Список невикористаних джерел:

1. Рудая И. Л. Аутсорсинг: методология и практика: монография. Самара: Универс групп, 2009. 229 с.
2. Мороз Н. П. Сутність аутсорсингу та його значення у діяльності підприємства. *Соціально-економічний розвиток і безпека України: стан та перспективи*: матеріали міжвузівської науково-практичної конференції здобувачів вищої освіти і молодих вчених (Львів, 19 квітня 2018 р.) / [за заг. ред. Я. Я. Пушака]. Львів: Ліга-Прес, 2018. С. 91-93.
3. Гарасим П. М., Лобода Н. О. Логістика інвестиційних процесів як фактор економічного аналізу. *Науковий вісник НЛТУ України*. Серія Економічна. 2018. Т. 28. № 4. С. 20-25.
4. Сухоняк С. О. Розвиток аутсорсингу та його форм: український та зарубіжний аспекти. URL: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/33811/1/29-208-215.pdf>

МАЗУРЕНОК О.Р., к.е.н.,

*старший викладач кафедри бухгалтерського обліку та аудиту,
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя*

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ІНФРАСТРУКТУРИ ЯК ЕЛЕМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ПРОЦЕСУ

На сьогоднішній день для ефективного розвитку економіки та ведення бізнесу першочерговою умовою є використання передових інформаційних технологій. Враховуючи, технологічний розвиток суспільства можна виділити основні інформаційні тренди:

- Хмарні послуги, сервіси і технології
- “Інтернет речей” (The Industrial Internet of Things — IIoT)
- “Ройовий інтелект”
- Технології доповненої реальності (Augmented Reality – AR)
- Технології Big Data
- 3D-принтер
- Spectrum Technology Platform
- Штучний інтелект
- Інформаційна екологія людини
- Інформаційна безпека.
- Блокчейн та Биткоїн (Blockchain, Bitcoin)

Враховуючи затрати часу, які необхідні для збору, аналізу та обробки ряду даних на підприємствах та для подальшого їх опрацювання виділили основні переваги застосування інформаційних технологій: – самообслуговування по вимозі (self service on demand), споживач самостійно визначає і змінює обчислювальні потреби, такі як серверний час, швидкість доступу та обробки даних, обсяг збережених даних без взаємодії з представником постачальника

послуг; – універсальний доступ по мережі, послуги доступні споживачам по мережі передачі даних незалежно від використовуваного термінального пристрою; – об'єднання ресурсів (resource pooling), постачальник послуг об'єднує ресурси для обслуговування великої кількості споживачів в єдиний пул для динамічного перерозподілу потужностей між споживачами в умовах постійної зміни попиту на потужності. При цьому споживачі контролюють тільки основні параметри послуги (наприклад, обсяг даних, швидкість доступу), але фактичний розподіл ресурсів, що надаються споживачеві, здійснює постачальник (в деяких випадках споживачі все-таки можуть управляти деякими фізичними параметрами перерозподілу, наприклад, вказувати бажаний центр обробки даних з міркувань географічної близькості); – еластичність, послуги можуть бути надані, розширені, звужені в будь-який момент часу, без додаткових витрат на взаємодію з постачальником, як правило, в автоматичному режимі; – облік споживання, постачальник послуг автоматично обчислює спожиті ресурси на певному рівні абстракції (наприклад, обсяг збережених даних, пропускну спроможність, кількість користувачів, кількість транзакцій), і на основі цих даних оцінює обсяг наданих споживачам послуг [1].

Потрібно виокремити також хмарні інфраструктури, які забезпечують економічність, ергономічність, своєчасність та ефективність використання даних в організаціях.

Приватна хмара (private cloud) – інфраструктура, призначена для використання однією організацією, що включає кілька споживачів (наприклад, підрозділів однієї організації), можливо також клієнтами і підрядниками даної організації. Приватна хмара може перебувати у власності, управлінні та експлуатації як самої організації, так і третьої сторони (або будь-якої їх комбінації), і воно може фізично існувати як всередині, так і поза юрисдикцією власника [1].

Публічна хмара (public cloud) – інфраструктура, призначена для вільного використання широкою публікою. Публічна хмара може перебувати у власності, управлінні та експлуатації комерційних, наукових та урядових організацій (або будь-якої їх комбінації). Публічна хмара фізично існує в юрисдикції власника – постачальника послуг [1].

Гібридна хмара (hybrid cloud) – це комбінація з двох або більше різних хмарних інфраструктур (приватних, публічних або суспільних), що залишаються унікальними об'єктами, але пов'язаних між собою стандартизованими або приватними технологіями передачі даних і додатків (наприклад, короткочасне використання ресурсів публічних хмар для балансування навантаження між хмарами) [1].

Суспільна хмара (англ. community cloud) – вид інфраструктури, призначений для використання конкретною спільнотою споживачів з організацій, що мають спільні завдання (наприклад, місії, вимоги безпеки, політики, та відповідності різним вимогам). Громадська хмара може перебувати в кооперативній (спільній) власності, управлінні та експлуатації однієї або більше з організацій співтовариства або третьої сторони (або будь-якої їх комбінації), і вона може фізично існувати як всередині, так і поза юрисдикцією власника [1].

Ключовим елементом розвитку будь-якої держави є бізнес-сегмент, оскільки він є джерелом наповнення державного бюджету, стратегічним напрямком розвитку суспільства, рушійною силою, яка сприяє розвитку передових технологій.

Виділимо основні бізнес-сегменти із застосуванням інформаційних технологій:

1. Рітейл. Акумулює великий обсяг даних. Це – інформація з касових чеків, дані карт лояльності, лічильники відвідувачів в магазинах, дані про наявність товару на складах і логістику. Для того, щоб цю інформацію обробляти, потрібен великий обсяг ресурсів. Одні компанії створюють власну інфраструктуру. Інші орендують обчислювальні потужності і обладнання. Природно, що оренда є економічно вигіднішим варіантом. У торгівлі клауд-сервіси спрямовані на оптимізацію процесів та на зменшення витрат. Щоби товар в магазини приходив вчасно і в хорошому стані, є спеціалізовані інструменти, що спроектовані, виходячи з потреб і особливостей логістичних процесів. З їхньою допомогою обирають оптимальну схему перевезення, відстежують рух товару і коригують транспортний план, проводять облік усіх витрат, що виникають при наданні транспортних послуг. Завдяки повній автоматизації процесів у замовника є можливість детально відстежувати всі витрати [2].

2. Управління персоналом. Технології управління персоналом є одним з найважливіших процесів в бізнесі. Хмарні ресурси, спрямовані на оптимізацію процесів усередині бізнесу, спрощують системи підбору персоналу, навчання і внутрішню комунікацію працівників. В рамках бізнесу навчання персоналу є одним із пріоритетів компанії. Ідеальним варіантом навчання працівників є повна інтеграція процесу навчання в роботу. І саме хмарні технології Learning Management System – крім системи обліку, ведення каталогу курсу, проходження курсу навчання і обліку успішності, – сприяють налагодженню широкої мережі професійних контактів та ефективному обміну інформацією. Система інформаційного та технологічного забезпечення управління персоналом, що заснована на певному наборі функцій, відходить у минуле. Впровадження нових хмарних інформаційних технологій в управлінні персоналом стає необхідним. Але хмарні технології стають простішими та доступнішими, і сама система управління персоналом має тенденцію «розчинятися» і ставати частиною системи управління організацією в цілому [3].

3. Персональна продуктивність. Сучасні хмарні сервіси допомагають користувачам тримати власні справи під контролем, вести списки завдань, планувати встановлювати нагадування, створювати нотатки, текстові документи, презентації та ділитися ними з іншими. Завдяки тому, що весь контент, файли та бази даних таких сервісів зберігаються у хмарі, користувачі можуть працювати одночасно на кількох девайсах та повністю відмовитися від паперових блокнотів, щоденників, календарів, органайзерів тощо [4].

4. Освіта. Хмарні технології дозволяють вийти за рамки звичного розуміння навчального процесу. «Хмари» зробили не обов'язковою фактичну присутність учня за місцем навчання і допомагають студенту долати географічні,

технологічні та соціальні бар'єри. Також застосування хмарних технологій може стати одним із способів вирішення проблеми захисту авторського права та інтелектуальної власності в бібліотеках. Технічно можливо зробити недоступним збереження вмісту екрану на носії або комп'ютері. Тобто ступінь захисту від несанкціонованого копіювання буде такою ж, як у друкарської книги. Наразі хмарні ресурси використовують у освітніх установах. В основному вони працюють як платформи для спільної роботи, які дозволяють студентам заочної форми вирішити проблему взаємодії з викладацьким складом і зі студентським середовищем [4]. Найбільш популярні програмні рішення хмарних SaaS – сервісів в освітньому процесі, які зараз існують на ринку, надають компанії Google та Microsoft [5]. Вони надають навчальним закладам низку безкоштовних засобів комунікації. Використання хмарних SaaS – сервісів загальноосвітніми навчальними закладами у своїй діяльності надає ряд переваг: не потрібні потужні комп'ютери; відсутність високих вкладень на покупку ліцензій, дорогого устаткування; відсутність піратства; доволі великий обсяг збереження даних; на етапі впровадження мінімальні витрати; швидкість впровадження; можливість оперативно і довільно змінювати функціонал; користування ПЗ на легальних підставах; відсутності витрат, пов'язаних з установкою, оновленням і підтримкою працездатності обладнання і працюючого на ньому ПЗ; забезпечення захисту даних від втрат та виконання багатьох видів навчальної діяльності, контролю і оцінювання, тестування онлайн, відкритості освітнього середовища; економія коштів на утримання технічних фахівців та інше.

Тому, можна зробити висновок про те, що майбутній розвиток економіки в цілому та ефективне функціонування окремих господарюючих суб'єктів не можливий без використання передових інформаційних технологій. Адже вони не лише прискорюють, спрощують та інтегрують різні об'єми даних для ефективного управлінського процесу, а також слугують одним із ключових елементів скорочення використання людських ресурсів, а відповідно і зменшенням використання коштів.

Список використаних джерел:

1. Хмарні технології. Переваги і недоліки. URL: <https://valtek.com.ua/ua/system-integration/it-infrastructure/clouds/cloud-technologies>
2. Рітейл майбутнього. URL: <https://rau.ua/novyni/top-5/>
3. Управління персоналом. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Управління_персоналом
4. Якими є сценарії використання хмарних технологій. URL: <https://nachasi.com/2017/10/12/cloud-usage/>
5. Яценко В. В., Головань М. С. Хмарні SaaS-сервіси в самостійній роботі з інформатики студентів економічних спеціальностей. URL: <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/12570/1/>

МАЙОРОВА І.М., д.е.н., професор,
професор кафедри навігації і управління судном,
Азовський морський інститут
Одеського національного університету «Одеська морська академія»

ЦИФРОВІ ТЕХНОЛОГІЇ В КОРПОРАТИВНОМУ УПРАВЛІННІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

В аналітичній доповіді Інституту Стратегічних Досліджень відмічено, що «сучасні інноваційні технології: хмарні технології, модерні способи збирання та аналізу великих масивів даних (Big Data), краудсорсинг, криптовалюта й технології Blockchain, безпілотні автомобілі та ін., радикально змінюють цілі галузі економіки. На основі цих технологій цифрова революція переходить у Четверту промислову революцію (Fourth Industrial Revolution, Industry 4.0), суть якої полягає в масовому впровадженні кіберфізичних систем у виробництво, що стирає межі між фізичними, цифровими та біологічними сферами, та у виникненні абсолютно нового типу промислового виробництва, в основі якого лежить обробка великого масиву даних для досягнення повної автоматизації виробництва та імплементації новітніх науково-технічних досягнень у технологічні процеси.» [1]

В сучасних умовах господарювання для утримання конкурентних переваг і значної ринкової ніші необхідною складовою ефективного управління вітчизняними підприємствами вважається систематичне використання інформаційних технологій (ІТ) та побудованих на їх основі інформаційних систем (ІС). «Постійно зростаючі потреби підприємств у налагодженому інформаційному забезпеченні обумовлені тим, що керівництву доводиться оперувати величезною кількістю інформації й приймати своєчасні та ефективні управлінські рішення. Через це для підприємств актуальним стало не питання впровадження чи відмови від ІС та ІТ для оптимізації своєї діяльності, а дилема вибору тієї чи іншої ІС з певним інструментарієм ІТ, що стане оптимальним варіантом вирішення завдань управління, спрямованого на підвищення прибутковості. Однак серед науковців і ІТ-практиків останнім часом з'явилася певна точка зору щодо ІТ та ІС, що ставить під сумнів безперечність їх ролі як вирішального фактору успішності будь-якого підприємства і підвищення його конкурентоспроможності» [2, с. 154].

Відомий фахівець, який приділяє значну увагу впровадженню на промислових підприємствах інформаційних технологій М.В.Макарова у публікації [2] вказує на таку особливість, як: «Довге життя міфу про особливу стратегічну роль інформаційних технологій як у бізнесі, так і в діяльності будь-якої установи зрозуміло, адже усвідомлення важливості ІТ – це запорука успіху і, відповідно, умова отримання надприбутків високотехнологічними компаніями на корпоративному ринку. Навіть якщо вичерпується інтерес до тих чи інших інновацій, особлива роль ІТ «повинна» як мінімум не знижуватися» [2, с. 155].

Однак, досить багато вчених, наприклад таких як Б.Б. Славін, Н. Карр, В. Шеєр наголошують на тому, що впровадження сучасних ІТ технологій все менше і менше надають конкурентні переваги промисловим підприємствам, зокрема таким які не працюють на ринку надання послуг у сфері інформаційних технологій. Для підтвердження цієї думки проводиться порівняння завдань, які розв'язуються ІТ службою підприємства, і діяльності його фінансового підрозділу [3].

Найвідоміші корпоративні інформаційні технології такі: системи управління ресурсами підприємства ERP (Enterprise Resource Planning), управління відносинами з клієнтами CRM (Customer Relationship Management System), керування виробництвом MES (Manufacturing Execution System), система управління знаннями KM (Knowledge Management), система управління складом WMS (Warehouse Management System), систем управління фондами підприємства EAM (Enterprise Asset Management), система управління персоналом HRM (Human Resource Management).

Становлення і розвиток наведених вище корпоративних інформаційних технологій повторює етапи розвитку національної економіки в цілому. Так Б.Б. Славин в науковій статті [4] дає ще один, висновок: «Виявлення взаємозв'язку ролі ІТ на підприємстві з технологічними епохами дозволяє зробити ще один висновок. Оскільки частка галузей перших двох епох на загальній доданій в економіку вартості знижується, можна сказати, що на перший план висувається нова культура – вміння ефективно використовувати інформаційні технології в інноваційному розвитку підприємств, установ, усього суспільства. Ця культура тільки формується, носіїв її дуже мало, і дійсно її провідниками часто стають, на жаль, не ІТ директори, а керівники підприємств або начальники окремих бізнес-підрозділів» [4].

Тенденція відходу від суто впровадження інформаційних систем до формування інноваційної ІТ-культури визначає на найближчі роки основні шляхи розвитку індустрії високих технологій. Культура ведення бізнесу з використанням ІТ-інструментів опанована поки тільки передовими компаніями, які зрозуміли, що сучасні інновації також ґрунтуються на інформаційних технологіях [3]. Тобто, знання, які затребувані в ІТ технологіях ґрунтуються на технологіях промислових підприємств. «Під час розширення області автоматизованих бізнес-процесів компетенція логіки бізнесу переходить від керівників бізнес-підрозділів до архітекторів інформаційних систем – ІТ-директорів. На жаль, не завжди в компанії керівник ІТ-служби здатний адаптуватися до нової ролі, з фахівця з програмних продуктів стати керівником, який розуміє тонкощі бізнесу свого підприємства і використовує можливості інформаційних технологій у тому обсязі, у якому вони мають бути затребуваними» [3].

З теорії і життєвого досвіду відомо, що інформаційні технології можуть відігравати різну роль: бути допоміжною функцією, як господарські служби, сприяти підвищенню ефективності бізнес-процесів в установі, але можуть ставати невід'ємною частиною бізнесу (наприклад, в галузі фінансів і телекомунікацій). Особливу роль інформаційні технології будуть відігравати у

суспільстві знань, коли основна частка доданої вартості буде формуватися за рахунок колективної інтелектуальної і творчої діяльності.

Як зазначено у дослідженні Національного Інституту Стратегічних Досліджень під авторством Д.І. Олійника [1] такі інновації зумовлюють тіснішу взаємозалежність між прогресом цифрових технологій та їх використанням у різних галузях і потребують створення високо інноваційних цифрових секторів та оновлення цифрової інноваційної спроможності всіх галузей. «З цією метою для використання можливостей, що пропонуються в галузі цифрових інновацій у Європі, було започатковано кілька національних і регіональних ініціатив, зокрема: Industrie 4.0 (DE), Smart Industry (NL), Catapults (UK) та Industriedu Futur (FR) [6]. Так, наприклад, для Industrie 4.0 у Німеччині створена модель довідкової архітектури для промисловості (Reference Architectural Model Industrie 4.0, RAMI 4.0) на основі стандарту IEC62264 щодо інтеграції систем управління підприємств, котра сприяє поширенню розуміння того, які стандарти необхідні для впровадження Industry 4.0.» [1]

В аналітичні записці під авторством Олійника Д.І. [1] з посиланням на джерела [5, 6, 7] наводяться приклади. Так, стандарт IEC62264 [7] деталізує моделі: об'єктів та атрибутів виробничих операцій; інтеграції та управління виробничими операціями; обслуговування повідомлень та бізнесу тощо. Окрім того, у Німеччині асоціація ProSTEPiViP розробила каталог критеріїв сумісності інфраструктури, інтерфейсів, стандартів, архітектур та ін. у вигляді кодексу відкритості управління життєвим циклом продукту (Product Lifecycle Management, PLM–Codefor PLM Openness, CPO).[8] Прикладами національних та регіональних програм покращення оцифрування промислового виробництва можуть слугувати також ініціативи, започатковані різними європейськими країнами: у Швеції – це «Produktion 2030»; в Іспанії – «Industry 4.0»; у Франції – промисловий альянс «Industriedu Futur»; в Італії – італійський національний промисловий план «Italy's National Industrial Plan» та ін. Виробничі компанії Китаю теж демонструють зацікавленість в оцифруванні підприємств, однак застосовують інший підхід, більшою мірою покладаючись на прями інвестиції у європейські компанії, зокрема такі, як Krauss-Maffei, Stoll, Manz Group, Kuka, що мають для них важливе значення. Рівень інвестицій Китаю у відповідні технології перевищує рівень інвестицій у ЄС. Поширеними програмами в Китаї є «Зроблено в Китаї 2025» (Made in China 2025), яка вважається китайським еквівалентом Industry 4.0, та Internet Plus (IP). [1, с.15]

Список використаних джерел:

1. Олійник Д. І. Інноваційний розвиток територіальних громад в умовах четвертої технологічної революції: пріоритети та перспективи : аналіт. доповідь. К.: НІСД, 2018. 52 с. URL: https://niss.gov.ua/sites/default/files/2019-05/Dopovid_Inovaz_rozvytok.pdf
2. Макарова М. В. Інформаційні інноваційні технології в управлінні промисловими підприємствами: сучасні аспекти. *Вісник Приазовського державного університету*. 2018 с. 153-160.

3. Славин Б. Б., Максимова Е. В. Взаимосвязь отраслевой специфики бизнеса и уровня решаемых для него ИТ-задач. *Системный администратор*. 2016. Выпуск №5 (162). URL: <http://samag.ru/archive/article/3203>
4. Славин Б. Б. Взаимосвязь этапов развития информационных технологий и экономики. *Информационное общество*. № 6, 2015. С. 4-13.
5. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions Digitising European Industry Reaping the full benefits of a Digital Single Market {SWD(2016) 110 final}. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52016DC018>
6. IEC62264-5:2016 Enterprise-control system integration – Part 5: Business to manufacturing transactions. URL: <https://www.iso.org/standard/57308.html>
7. Code of PLM Openness. URL: <https://www.techniatranscat.com/about-techniatranscat/about-techniatranscat/code-of-plm-openness>

МАРУЩАК М.Ф., студент 5 курсу УІД та МП,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

СОВА О.Ю., к.е.н., доцент,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ З ВИКОРИСТАННЯМ КОМП'ЮТЕРНИХ МЕРЕЖ

Стрімке зростання технологічних можливостей Інтернету та комп'ютерних технологій вплинуло на всі аспекти сучасного життя та бізнесу. Технологічна та інформаційна революція справила найяскравіший вплив на галузь маркетингових комунікацій. Нова форма комунікації характеризується перетворенням компаній від засобів масової інформації та стандартизованих повідомлень до нових ЗМІ з персоналізованими повідомленнями. У своєму дуже інтенсивному розвитку Інтернет став важливим середовищем прямого маркетингу та важливим фактором бізнесу, який перетворює місцевий ринок у національний, а національний ринок на глобальний.

Порівняно з іншими засобами масової інформації, Інтернет, безумовно, є найвигіднішим середовищем в інтерактивному спілкуванні зі споживачами. З цієї причини це найпростіший, а часом і єдиний спосіб просування для малого бізнесу, який не в змозі виділити значні кошти на рекламу.

Однак його слід розглядати не лише як форму, що зменшує витрати на рекламу, а як середовище для розробок, що одночасно поєднує в собі дві важливі послуги: електронну пошту та веб-сайт. Поєднуючи ці послуги, Інтернет надає багато переваг в інтерактивному спілкуванні зі споживачами. Основна перевага електронного маркетингу, в першу чергу, відображається в тому, що він представляє із себе, так звані, приватні засоби масової інформації

та забезпечує безпосередній контакт зі споживачем. Однак через технічні (графічні та мультимедійні) обмеження електронної пошти великою допомогою є добре оформлений веб-сайт [3].

Веб-сервіси та сервіси електронної пошти надають нескінченні можливості, пов'язані з наданням інформації потенційним клієнтам про товар чи послугу, тим самим просуваючи нові продукти. Завдяки низьким витратам, можна представити клієнтам багато інформації щодо продуктів, графіків та зображень самих товарів. Таким чином, весь вміст може бути повністю адаптований до їхніх потреб [4].

На відміну від засобів масової інформації, простір, час та витрати не є визначальними факторами у спілкуванні з клієнтами через Інтернет. Це забезпечує комфортний стан фірми в процесі розробки та доставки потрібних «меседжів». Переваг використання Інтернету, зокрема веб-сайтів, є багато. Основні з них наступні [2]:

- фокус на цільову аудиторію: головна перевага Інтернету – здатність спрямовувати рекламні зусилля на певну групу людей з мінімальними втратами часу;

- інтерактивні можливості – приводять до більшого інтересу аудиторії, поглиблюють спілкування та створюють взаємну довіру;

- постійна доступність інформації – аудиторія може в будь-який час отримати доступ до інформації про товар, умови продажу та про інші аспекти проведення угоди;

- ефективна передача інформації – мінімальні втрати на рекламу;

- гнучкість – Інтернет забезпечує більшу здатність адаптувати пропозицію до прямого спілкування;

- комфорт – інтеграція комунікацій та транзакцій дозволяє безпосередньо купувати продукти та проводити електронну передачу грошей;

- креативність: розробка презентації товару з комбінованим контентом – текст, анімація, звук, графіка та відео робить її привабливою для відвідувачів, що збільшує їх бажання відвідати сайт повторно.

Окрім цих сильних сторін, використання Інтернету у взаємодії зі споживачами має і свою слабку сторону. Особливо парадоксальна особливість Інтернету полягає в тому, що кожен, хто має доступ до комп'ютера та підключення до Інтернету, може стати виробником контенту в Інтернеті. Тому Інтернет часто перетворюється на хаотичне поєднання інформації та дезінформації. Однак, окрім публікації неякісного контенту, найбільша слабкість полягає у захисті конфіденційності споживачів [1].

Безперечно, Інтернет є важливим інструментом спілкування зі споживачами в контексті глобалізації. Через свої переваги перед іншими засобами масової інформації, Інтернет займає провідне місце в процесі інтерактивного спілкування з клієнтами. Однак його верховенство над іншими засобами масової інформації не виключає важливості традиційних засобів. Іншими словами, засоби масової інформації не втрачають своєї важливості, але вони поєднуються з новими формами, щоб забезпечити чіткість, послідовність, обсяг та вплив меседжів. Розробка програми інтерактивного спілкування передусім

ґрунтується на форматах та засобах масової інформації, які дозволяють передавати інформацію одержувачу найшвидшим, всеосяжнішим та найефективнішим способом. Синергетичний ефект забезпечує більш високий рівень послідовності та інтерактивності повідомлень та максимальний кінцевий результат. Завдяки цьому Інтернет, з усіма його хорошими та поганими сторонами, слід розглядати як сегмент інтегрованих маркетингових комунікацій.

Список використаних джерел:

1. Chaffey D., Mayer R., Johnsto K., Chadwick F. Internet Marketing. London: Prentice Hall. 2000.
2. Hausman Marketing Letter. Digital Marketing. 2015. URL: <http://www.hausmanmarketingletter.com>
3. Internet Live Stats. 2015. URL: <http://www.internetlivestats.com>.
4. Kende M. Global Internet Report. Geneva: Internet Society. 2014. URL: http://www.internetsociety.org/sites/default/files/Global_Internet_Report_2014_0.pdf

ПРИСТУПА Л.А., к.е.н., доцент,
*доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Хмельницький національний університет*

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ У СТРАХУВАННІ

Фундаментом ефективного управління ризиками при їх страхуванні слугує оцінювання ризиків, що може здійснюватись в умовах визначеності, повної або часткової невизначеності та передбачає кількісне вимірювання ризиків та виявлення їх джерел. Переважно при оцінюванні ризиків за допомогою відносних показників застосовуються або спеціально розроблені математичні моделі, які враховують наслідки ризикової події, або фінансові коефіцієнти, що характеризують ліквідність (платоспроможність), рентабельність, ділову активність та структуру капіталу.

Підвищення ефективності процедур ризик-менеджменту в даному аспекті можливе за рахунок підвищення точності прогнозованих даних на основі удосконалення інформаційного базису [1] із застосуванням сучасних інформаційних технологій.

Враховуючи це, підвищений інтерес спостерігається щодо технологій Big Data, тобто сукупності структурованої та неструктурованої інформації з метою отримання сприйнятих для опрацювання результатів. У сфері страхування Big Data за рахунок більшого інформаційного базису дозволяє точніше оцінювати ризики та зменшувати витрати страховика, підвищувати індивідуалізованість клієнтської бази, здійснювати таргетований маркетинг, відслідковувати наявні випадки порушень та шахрайства з боку клієнтів.

Згідно досліджень, проведених фахівцями McKinsey, серед найбільш популярних технологічних рішень, які вже використовуються у insuretech-проектах найбільша частка – 20 %, належить саме Big Data та machine learning (для порівняння usage-based insurance складає 13 %, IoT – 10 %) [2].

Щодо досвіду застосування інформаційних технологій у страхуванні, який поширений закордоном, то він безпосередньо пов'язаний з:

1. Internet of Things (IoT або «Інтернет речей») являє собою концепцію обчислювальної мережі фізичних предметів («речей»), з вбудованими технологіями для взаємодії один з одним або з зовнішнім середовищем.

Страхові компанії відстежують активність і поведінку своїх клієнтів за допомогою технологій IoT, а потім пропонують їм персональні страховки з додатковими бонусами і знижками.

2. Usage-Based Insurance (UBI) реалізується шляхом Pay-as-you-drive (PAYD), «Плати, як їдиш». Можливість укладення договору «розумного страхування» є однією з головних тенденцій розвитку автострахування в США. Бізнес-модель PAYD вже успішно функціонує в США і країнах Європи, посприявши скороченню кількості випадків шахрайства.

В межах цієї концепції доцільно розглядати систему під назвою телематика. Телематика – це платформа для встановлення зв'язку між автомобілем і зовнішнім середовищем, що дозволяє створити з машини «розумний гаджет». У нових автомобілях преміум-класу вона вже включена в бортове ПЗ або представлена в більш простій формі у вигляді простого додатка для смартфона.

Застосування Big Data і телематики в автострахуванні вимагає великих ресурсів. Наприклад, у Великій Британії напрямок Big Data вважається пріоритетним тільки серед тих страховиків, оборот яких перевищує 500 млн. фунтів на рік. Серед менш заможних компаній, з оборотом від 50 до 500 млн, ця частка становить лише 46 % [2]. Істотним недоліком є нездатність телематичних пристроїв відстежувати всі особливості керування. Набагато більше інформації про водія може дати відстеження його страхової історії, і в цьому випадку, компаніям не потрібно оснащувати автомобіль спеціальним пристроєм або розробляти додаток.

3. Gamification («гейміфікація») – застосування підходів, характерних для ігор, в неігрових процесах з метою залучення користувачів і споживачів, підвищення їх інтересу у вирішенні прикладних задач, використанні продуктів, послуг.

4. Cyber Insurance («кібер-страхування») представляє новий в зарубіжній практиці продукт, який захищає оператора персональних даних третіх осіб від можливих витрат і прямих збитків, пов'язаних з порушенням даних як з боку зовнішніх загроз, так і через збій у власній IT-інфраструктурі

Таким чином, на сьогоднішній день система управління ризиками зазнає великих змін. Не стало винятком і використання в страховій діяльності технологій Big Data. Напрямок «Розумне страхування» дозволить істотно автоматизувати процес оцінки ризиків, формуючи максимально індивідуальний підхід до тарифікації кожного споживача.

Список використаних джерел:

1. Назарова В. В., Матвеева Е. А. Концепция риск-менеджмента в страховых организациях. *Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент»*. 2014. № 4. С. 258-275. URL: <http://economics.ihbt.ifmo.ru/file/article/11055.pdf>
2. Johannes-Tobias Lorenz, Björn Münstermann, and Valentino Ricciardi. *Insurtech – the threat that inspires*, 2017. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/insurtech-the-threat-that-inspires>

СОКОЛЕНКО Л.Ф., к.е.н, доцент, докторант,
Державний університет «Житомирська політехніка»

ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ В СФЕРІ ЖКГ

Зростаюча роль мережі Інтернет та послуг, що базуються в «хмарах», тобто поза контролем фізичного пристрою, операційної системи і всієї мобільної мережі, сприяє зміні ролей і стратегій ключових компаній всієї бізнес-екосистеми. Хмарні технології являють собою технології обробки даних, в яких комп'ютерні ресурси надаються Інтернет-користувачеві як онлайн-сервіс.

Поява цілого спектра компаній, що спеціалізуються на наданні «хмарних послуг», змінює ряд стратегій транснаціоналізації даного сектора (з урахуванням специфіки «хмарних» сервісів). Зразком для України може слугувати стратегія побудови інформаційного суспільства в Естонії (e-stonia), основними складовими якої є: мобільне проникнення (99,99 % країни), е- та мобільна (m-) ідентифікація особи (е-паспорти (ID-card) (89,2 % населення може виконувати функції ID-білета) та е-підпис; е-оплата в громадському транспорті (m-ticket), паркування (57 % послуг); е-поліція, е-демократія (е-вибори), е-податковий департамент (93 %), онлайн-реєстрація бізнесу (100 %), е-уряд (100 %), е-школи (100 %). Діють е-офіси: е-комерційний реєстр, е-кадастрова книга, е-справа (судова документація), е-нотаріус, е-право, е-здоров'я, е-депозитарій, е-пенсія; єдиний портал е-рахунків у стандартному форматі, які акцептуються держорганами; е-квитанція; інтернет - банкінг (99 % банківських транзакцій – через інтернет-банк, в Європі – 44 %, у США – 38 %) [1].

Впровадження розумних технологій просуває сам ринок, який впевнено переходить в «цифру». Цей процес торкнувся різних сфер економіки, навіть тих, які традиційно знаходилися в офлайні. Цифрова трансформація вже зробила багато процесів прозорими, а товари і послуги більш дешевими і доступними для споживачів. У зв'язку з цим цілком зрозумілий інтерес держави до реалізації концепцій Інтернету речей, розумних міст і масового впровадження цифрових технологій в житлово-комунальне господарство.

У 2016 році була затверджена програма «Цифрова адженда України – 2020», яка покликана впровадити електронний обмін даними в усі галузі економіки України [2]. У майбутньому планується в Україні введення в дію концепції «Країна в смартфоні».

Для сфери ЖКГ цифрова трансформація вкрай важлива, оскільки автоматизація збору даних лічильників обліку та комунальних платежів в змозі не тільки заощадити значні суми, але і забезпечити достовірний неупереджений облік споживання комунальних ресурсів. Ключовим фактором успішності для виконання цієї програми з точки зору експертів є впровадження програми на низовому рівні, серед жителів і керуючих компаній. Крім того, державі необхідно розуміти потреби і проблеми сектора, своєчасно реагувати на аварійність мереж, знос житлового фонду та стан комунальних підприємств.

Основа цифрового ЖКГ – автоматизовані системи технологічного і комерційного обліку споживання енергоресурсів. Єдина система інтелектуального управління багатоквартирними будинками – це бізнес-процес для всіх учасників сектору ЖКГ. Ідеальним варіантом буде, коли мешканці зможуть перевіряти коректність нарахувань і розрахунків, проводити електронне голосування і приймати в ньому участь в дистанційному доступі з усіх питань вдома, вести моніторинг діяльності своєї керуючої організації, контролювати витрати і доходи по будинку, подавати звернення з проблем житлово-комунального господарства. У керуючих компаній з'явиться можливість розміщувати звітну інформацію одноразово і в єдиному форматі, а держоргани зможуть приймати зважені рішення на основі достовірної інформації, розміщеної в системі.

Результатом цифровізації галузі може стати функціонування call-center для реагування на всі виникаючі питання.

Отже, для цифровізації в житлово-комунальному господарстві повинна виникнути економічна ситуація, при якій кінцевий споживач буде зацікавлений у сприянні розвитку цих процесів, або це має бути стратегічне рішення міста – інвестувати в цю сферу. Тому, що створені цифрові системи з управління будинками – це вимога часу.

Однак якщо реально оцінювати витрати місцевих бюджетів, в тому числі і на об'єкти старого фонду, то стає ясно, що в найближчі роки для наших міст це завдання не буде пріоритетним.

Список використаних джерел:

1. Діджиталізація банківської системи. URL: [HTTP://WWW.SLIDESHARE.NET/TRIVOTINKA/SS-63384661](http://www.slideshare.net/trivotinka/ss-63384661) – Назва з екрана. – Дата перегляду: 22.09.2019.
2. Цифрова адженда України – 2020 (“Цифровий порядок денний” – 2020). Концептуальні засади (версія 1.0). Першочергові сфери, ініціативи, проекти “цифровізації” України до 2020 року / НІТЕСН office. грудень 2016. 90 с.– URL: <https://uccr.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>. – Назва з екрана. – Дата перегляду: 22.09.2019.

Секція IV. Економіка ХХІ століття: актуальні питання менеджменту і маркетингу

АБЕРНІХІНА І.Г., к.е.н.,
доцент кафедри фінансів,
Національна металургійна академія України

ШИБАНОВА М.О., магістр,
Національна металургійна академія України

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ ПОТОЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Під управлінням поточною діяльністю прийнято розуміти управління виробничою, господарською та фінансовою діяльністю підприємства, яка не носить капітального та іншого довгострокового характеру [1, с. 87].

Операційна діяльність являє собою основну діяльність підприємства, яка пов'язана з виробництвом і реалізацією продукції (робіт, послуг), забезпечує основну частку доходу і є основним джерелом формування цінності підприємства [2, с. 44].

А отже, управління саме поточною операційною діяльністю є пріоритетним напрямком роботи для менеджменту підприємства.

Узагальнення та розвиток наявних підходів до розуміння поняття «управління поточною діяльністю підприємства» дозволило виокремити такі його сутнісні характеристики [1, 2, 3, 4]:

– з позицій системного підходу це управління являє собою систему спеціальних принципів і методів, реалізація яких дозволяє вдосконалювати операційну діяльність підприємства;

– це процес покращення результатів операційної діяльності, що здійснюється на постійній і систематичній основі;

– це циклічний процес, що охоплює стандартні функції управління: планування, організацію, координацію, регулювання та контроль параметрів і результатів операційної діяльності;

– це процес, який в сучасних умовах ґрунтується на постійному навчанні організації;

– це система, що інтегрована в загальну систему менеджменту й узгоджена з її основними організаційними параметрами, потребує залучення широкого кола персоналу і може будуватись на основі проектного підходу;

– це поліфункціональний процес, що охоплює різні функціональні напрями управління, з огляду на те, що він передбачає управління усіма видами ресурсів, що використовуються в поточній діяльності; всіма бізнес-процесами поточної діяльності;

– це багаторівневий процес, що здійснюється за трьома контурами управління: стратегічним, поточним, оперативним.

Таким чином, управління поточною операційною діяльністю можна визначити як поліфункціональний багаторівневий циклічний процес, спрямований на вдосконалення поточної операційної діяльності та покращення її результатів, що ґрунтується на спеціальній системі методів, організаційному навчанні [2].

З позицій системного підходу управління поточною операційною діяльністю можна охарактеризувати таким чином (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика елементів системи управління поточною діяльністю підприємства

Елементи системи	Характеристика елементів
Принципи управління	науковості, динамічності, системності, економічності, синергії, орієнтації на стадію життєвого циклу
Мета управління	підвищення ефективності поточної діяльності з метою зростання вартості підприємства
Задачі управління	– підвищення ефективності використання операційного персоналу; – підвищення ефективності використання операційних активів (оборотних і необоротних); – підвищення ефективності бізнес-процесів операційної діяльності; – оптимізація операційних витрат підприємства; – максимізація операційного прибутку при заданому рівні операційного ризику; – максимізація потенціалу операційної діяльності підприємства
Рівні управління	поточний; оперативний
Об'єкти управління	потенціал операційної діяльності; якість продукції; ресурси, бізнес-процеси, результати операційної діяльності
Суб'єкти управління	економіст, фахівець з закупівельної діяльності, фахівець комерційного відділу, завідувач складом, завідувачі відділами та секціями (поточний рівень управління); мерчандайзер, адміністратор торгового залу (оперативний рівень)
Функціональні підсистеми управління	управління потенціалом операційної діяльності та конкурентоспроможністю; управління якістю продукції та послуг; управління ресурсами операційної діяльності; управління бізнес-процесами операційної діяльності; управління результатами операційної діяльності

Джерело: складено авторами на основі [1, 4, 5].

Поліфункціональність і різноконтурність процесу управління поточною діяльністю обумовлює широку номенклатуру застосовуваних методів і підходів, які в узагальненому вигляді можна диференціювати за рівнями управління (табл. 2).

Таблиця 2

Методи управління поточною діяльністю підприємства

Контур управління	Мета та коротка характеристика	Методи управління
Поточний	Розробка поточного плану операційної діяльності та реалізація операційної стратегії	С-метод; XYZ-метод; факторно-аналітичний метод; методи інтегрального аналізу; метод KPI; CVP-аналіз; метод “точно в строк” (JIT); метод “планування потреб-ресурсів”(RP); модель EOO; нормативний метод; метод оцінки ефективності бізнес-процесів; діаграма Ісікави; діаграма Парето
Оперативний	Розробка та виконання оперативно-календарних планів операційної діяльності	Метод бюджетування; порівняння; метод GANTT; метод PERT

Джерело: [2, 4, 5].

Важливим аспектом формування системи управління поточною діяльністю підприємства є розробка етапів управління (рис. 1).

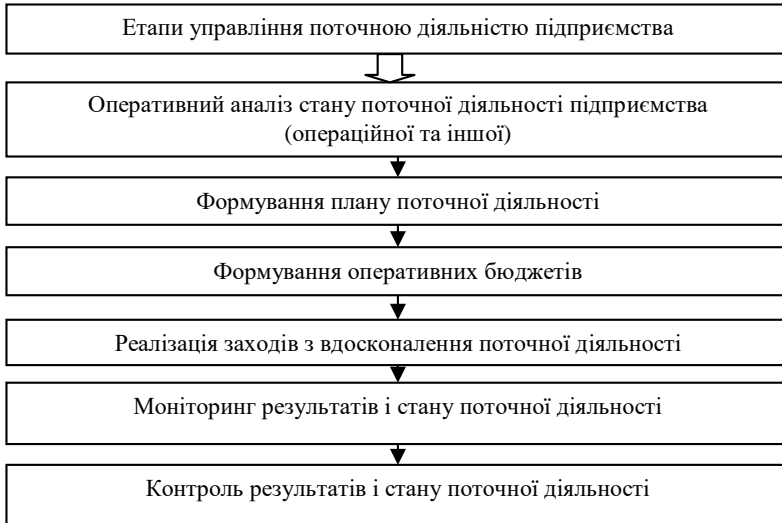


Рис. 1. Етапи управління поточною діяльністю підприємства

Джерело: розроблено авторами на основі [1, 2, 3].

Отже, в умовах трансформації вітчизняної економіки, яка супроводжується високими темпами інфляції, нестабільністю діючого законодавства, зміцненням конкуренції, мінливістю цін на фінансових та товарних ринках, низькою фінансовою результативністю, платоспроможністю та ліквідністю вітчизняних підприємств, обґрунтованою є необхідність та доцільність пошуку та впровадження і застосування більш ефективних методів управління поточною діяльністю підприємств. Одним з таких методів управління є оперативне фінансове планування.

Список використаних джерел:

1. Бойчик І.М. Економіка підприємства: підручник. К.: Кондор -Видавництво, 2016. 378 с.
2. Махмудов Х. З., Михайлова О. С., Світлична А. В. Оцінка операційної діяльності підприємства. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія Економіка і менеджмент*. 2017. № 4. С. 41–46.
3. Михайленко О. В., Ніколаснко С. М., Нерода Ю. О. Аналіз рентабельності операційної діяльності за видами економічної діяльності. *Економіка та управління підприємствами*. 2018. URL: <https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/07/Mihajlenko-O.-V.-2.pdf>
4. Овсюк Н. В., Моторна О. С. Особливості побудови системи бюджетування на сучасних підприємствах. *Молодий вчений*. 2016. № 12.1. С. 900-903.
5. Пожуєва Т. О. Бюджетування як напрямок удосконалення системи управління діяльністю підприємств. *Вісник економічної науки України*. 2017. № 1. С. 73–77.

АНТОНЕВИЧ А.П., студентка 5 курсу,
факультет економіки та управління,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ЛІГОНЕНКО Л.О., д.е.н., професор,
професор кафедри бізнес-економіки та підприємництва,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ: ДИСКУСІЙНІ ПИТАННЯ СУЧАСНОЇ МЕТОДОЛОГІЇ

В сучасних умовах ключовим чинником успішної діяльності та прогресу підприємства є його інноваційний розвиток. Інновації охоплюють майже всі сфери суспільного життя, а методи оцінки інноваційного потенціалу є необхідним елементом у процесі підвищення інноваційного потенціалу підприємства. Інноваційний потенціал визначається готовністю й здатністю підприємства до використання інноваційних можливостей, реалізація яких дозволяє забезпечити планомірний і поступальний розвиток підприємства за допомогою цілеспрямованого залучення нововведень. Інноваційні можливості

та спроможність підприємства їх ефективно використати становлять основний зміст інноваційного потенціалу.

Дослідження головних проблем та процесів, які виникають у ході інноваційної діяльності суб'єктів господарювання, зокрема управління інноваційним потенціалом, відображені у працях багатьох вчених, однак залишається низка дискусійних питань, а саме: пошук оптимального підходу до оцінювання інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання, обчислення рівня інноваційного потенціалу із врахуванням усіх необхідних його компонентів.

В ході оцінки інноваційного потенціалу виявляються та оцінюються реальні та потенційні інноваційні ресурси, аналізується стан і готовність підприємства до інноваційних перетворень, формуються пропозиції, щодо інноваційної стратегії підприємства.

Оцінювання інноваційного потенціалу підприємства являє собою сукупністю аналітичних процедур з визначення кількісних та якісних характеристик інноваційного потенціалу. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства повинна бути спрямована на виявлення і вивчення факторів, що впливають на його формування, розвиток і реалізацію з метою визначення ступеня використання інноваційних можливостей підприємства і на цій основі зробити висновок про рівень інноваційної активності підприємства.

Інноваційний потенціал у світовій практиці управління оцінюється показником "ТАТ", під яким розуміють час з моменту усвідомлення потреби або попиту на новий продукт до моменту його відвантаження на ринки у значних кількостях [1]. Однак складний і динамічний характер процесів введення новацій на підприємстві потребує комплексної оцінки.

Сьогодні існує значна кількість комплексних підходів, які використовуються при оцінюванні інноваційного потенціалу: ресурсний, процесно-результатний, особистісний (соціально-психологічний), статистичний, проблемно-орієнтовний підходи. Вони відрізняються сукупністю кількісних та якісних характеристик, що знаходяться у полі аналізу.

Складність процесу формування інноваційного потенціалу підприємства зумовлює істотні методологічні труднощі стосовно його оцінювання. Механізм та результати оцінювання повинні задовольняти певні вимоги [2]:

1) урахування всіх факторів, що беруть участь у формуванні потенціалу. Необхідно заздалегідь визначити головні фактори, без урахування яких неможливо отримати обґрунтовану оцінку цього потенціалу;

2) необхідність кількісного оцінювання, результат якого повинен бути однозначним і характеризуватися припустимим рівнем точності;

3) потужна інформаційна база, яка включає необхідні дані, стосовно усіх аспектів діяльності підприємства та його зовнішнього середовища;

4) уникнення суб'єктивних думок, застосування формалізованих оцінок.

Крім цього, система показників повинна відповідати ряду вимог [3]: включати показники, що характеризують інноваційний потенціал за усіма складовими; забезпечувати можливість порівняння показників; спрямовуватися на виконання підприємством поточних і перспективних завдань; бути

узгодженою з існуючою на підприємстві звітністю; витрати на збір та обробку інформації згідно з обраною системою показників повинні бути мінімальними.

Під час оцінки інноваційного потенціалу підприємства варто врахувати такі параметри: обсяг фактичних витрат на інноваційні розробки; питома вага чистого прибутку, спрямована на інновації, %; питома вага працівників, що беруть участь в інноваціях, від загального числа зайнятих, % і т.п.. Такі показники можна включити в систему показників для інтегральної оцінки.

Для визначення інтегрального показника інноваційного потенціалу підприємства слід застосовувати методи багатовимірної аналізу, які дозволяють за сукупністю індивідуальних показників отримати інтегральний показник. Існують різні підходи до формування інтегральної оцінки на базі як кількісних, так і якісних показників (характеристик); як таких, що віддзеркалюють статистичну звітність, зокрема спеціалізовану, так і таких, що можуть бути об'єктами управлінського обліку, анкетного опитування тощо.

При аналізі інноваційного потенціалу підприємства виникає проблема, пов'язана з недостатністю необхідної аналітичної інформації. Це викликано відсутністю діючого механізму статистичного обліку інноваційної діяльності підприємств різних галузей. Для формування інформаційної бази можна використати статистичні форми Державної служби статистики України; дані спеціалізованих інноваційних опитувань; результати регулярних кон'юнктурних опитувань, що проводяться органами державної статистики України; відомчу інформацію, що регулярно збирається відповідними міністерствами та відомствами, звіти Державного департаменту з питань інтелектуальної власності, інтегровані пошукові портали, загальнодоступні інтернет-бази даних, інтернет-ресурси державної системи правової охорони інтелектуальної власності. Однак дані джерела не зможуть у повній мірі забезпечити інформацію, необхідну для проведення оцінки інноваційного потенціалу.

Зважаючи на проблему, викликану недостатністю інформації, досить часто пропонується застосовувати експертні оцінки, що є спірним питанням, адже дані методи ґрунтуються на основі суб'єктивних думок експертів і недоліком цих методів є суб'єктивізм. Однак, оцінку деяких елементів інноваційного потенціалу неможливо виконати за допомогою кількісних показників. До експертних методів відносять: метод комісії, методи Дельфі, відстороненого опитування, конференція ідей та ін.

Експертну оцінку інноваційного потенціалу можна виконати з використанням анкети. Анкета з дослідження інноваційного потенціалу має містити питання, які достатньо повно охоплюють проблематику дослідження в розрізі зовнішніх, внутрішніх факторів інноваційного потенціалу та інфраструктури інноваційного циклу. Анкетування доцільно проводити за окремими блоками (продуктовий, функціональний, ресурсний, організаційний і т.д.), це надасть змогу отримати більше інформації, необхідної для дослідження, і компенсувати нестачу статистичних даних.

Суб'єктивізм експертних методів є наслідком того, що експертна оцінка проводиться кожним експертом індивідуально і є відображенням їхньої особистої думки. Однак слід мати на увазі, що експертна оцінка складатиметься з

думок декількох експертів, кожен з яких є не тільки фахівцем в певній галузі знань, а й споживачем. Тому експертна оцінка в певній мірі відображає і думки споживачів.

Аналіз оцінки інноваційного потенціалу підприємства дуже важливий для виявлення слабких позицій в організації виробництва та управління, що дає можливість ліквідувати проблеми, наявні на підприємстві. Для кожного підприємства необхідно час від часу проводити оцінку інноваційного потенціалу, яка надає значні можливості аналізу роботи підприємства в цілому. Враховуючи значну різноманітність методів, для проведення оцінки інноваційного потенціалу варто застосувати декілька з них. Таким чином, буде можливість зіставити результати досліджень і зробити висновок про адекватність проведеної оцінки. Поєднання аналізу кількісних показників і експертної оцінки дозволить отримати найбільш точні результати. При виборі методу оцінки потенціалу важливо враховувати наявність інформації, необхідної для її проведення.

Ефективне управління інноваційним потенціалом є умовою забезпечення високого рівня конкурентоспроможності, тому володіння методами оцінки інноваційного потенціалу повинно розглядатися як одна з ключових компетенцій сучасного підприємства, орієнтованого на інновації та інтенсивний розвиток.

Список використаних джерел:

1. Кузьмак О. І. Управління інноваційним потенціалом підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 5. С. 467-470.
2. Гришко В. А., Колещук О. Я., Крет Н. І. Формування та оцінювання інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств. *Проблеми економіки і управління*. 2009. № 640. С. 47-55.
3. Темненко С. М. Методи оцінки інноваційного потенціалу підприємства. *Науково-технічний бюлетень*. 2012. № 1 (2). С. 474-477.

БАРКОВА С.О., здобувач,
асистент кафедри менеджменту,
Донбаська державна машинобудівна академія

МАХАНЬКОВСЬКИЙ Я.І., магістрант кафедри менеджменту,
Донбаська державна машинобудівна академія

КОНКУРЕНТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні, коли посилюється роль споживачів, зростає ризик і невизначеність умов функціонування підприємств, збільшується ступінь залежності від

маркетингового середовища, посилюється конкурентна боротьба за ринки збуту товарів, особливу актуальність набуває проблема забезпечення конкурентоспроможності підприємств.

Щоб сьогодні успішно діяти на ринку, організаціям мало володіти матеріально-фінансовими ресурсами. На перший план виходять внутрішні можливості організації. Фірми обертають свої погляди не на вивчення конкурентів, клієнтів, посередників, постачальників або оточуюче середовище, а на самих себе, свої внутрішні можливості, які унікальні і властиві тільки даній фірмі, що і визначає наявність конкурентної переваги. Таким чином, пошук конкурентної переваги при широкій доступності ринків матеріальних ресурсів зводиться до володіння інформацією і знаннями.

Одна з сучасних концепцій стратегічного управління – ресурсний підхід – основною задачею ставить вивчення внутрішніх можливостей фірми. Автори даної концепції говорять про ключові компетентності, тобто про унікальні ресурси – знання, кваліфікацію і уміння, – завдяки яким фірми можуть конкурувати на ринку. В літературі з управління знаннями ресурсний підхід придбав синонімічну назву «концепції інтелектуального потенціалу фірми» [1].

В літературі розглядають такі поняття, як економічний, ринковий, виробничий, трудовий, інтелектуальний, науково-технічний і інші потенціали.

Необхідно відзначити, що конкурентний потенціал є новою і перспективною економічною категорією, але єдиного розуміння і поняття в сучасній літературі не існує, хоча певний теоретичний фундамент для конкурентного потенціалу щодо суміжних понять (ринковий потенціал, стратегічний потенціал, маркетинговий потенціал, виробничий потенціал, економічний потенціал та ін.) вже закладений давно і отримує тенденцію швидкого розвитку і актуальності питання.

Слід розрізнити поняття потенціал підприємства – це внутрішній потенціал і конкурентний потенціал – це зовнішньовнутрішній потенціал. З потенціалу підприємства в конкурентний потенціал потрапляють лише конкурентні переваги.

Потенціал підприємства – основа формування конкурентного потенціалу з врахуванням багатьох чинників. Кожний чинник створює конкурентні переваги, які і формують першу частину конкурентного потенціалу, тобто досягнуті конкурентні переваги.

Вперше поняття конкурентний потенціал було розглянуто в роботі Л.В.Балабанової, А.В.Балабаниць, який автори розглядали як «сукупність наявних конкурентних переваг і маркетингових можливостей фірми, що мають здатність при сприятливому маркетинговому кліматі трансформуватися в конкурентні переваги підприємства, забезпечуючи йому стійку конкурентну позицію на ринку» [2, с. 8]. При подальшому розвитку досліджень під конкурентним потенціалом розуміється вже «... комплекс можливостей і ресурсів підприємства, що забезпечує отримання конкурентних переваг на ринку і досягнення поставлених стратегічних конкурентних цілей» [3, с. 26]. Т.О. Загорная розглядає поняття «конкурентний потенціал торгової марки» і також визначає його як «сукупність можливостей підприємства

використовувати функціональні і емоційні властивості торгової марки з метою посилення переваг в конкурентній боротьбі» [4, с. 232-246].

Доцільно під конкурентним потенціалом розуміти сукупність зовнішніх і внутрішніх по відношенню до конкурентного середовища можливостей підприємства, реалізація яких створює конкурентні переваги і забезпечує стійку конкурентну позицію на ринку.

Конкурентний потенціал підприємства об'єднує одночасно три рівні зв'язків і відносин:

– Конкурентний потенціал відображає минуле, тобто сукупність властивостей, накопичених системою в процесі її становлення і таких, що зумовлюють можливість до її функціонування і розвитку, можна відзначити, що він фактично набуває значення поняття “ресурс”.

– Конкурентний потенціал характеризує рівень практичного вживання і використання наявних можливостей. Це забезпечує розмежування реалізованих і нереалізованих можливостей, тобто частково співпадає з поняттям “резерв”.

– Конкурентний потенціал орієнтується на розвиток (на майбутнє). Будучи єдністю стійкого і змінного станів, конкурентний потенціал містить (як можливі) елементи майбутнього розвитку підприємства.

В сучасних умовах виникає необхідність в управлінні конкурентним потенціалом.

Управління конкурентним потенціалом передбачає спочатку аналіз конкурентного середовища, а потім на основі цього пошук необхідних можливостей і розробку стратегічної поведінки.

Стратегічне управління конкурентним потенціалом – комплекс процесів і засобів розробки і реалізації портфеля маркетингових конкурентних стратегій підприємства з метою здійснення гнучкого реагування на зміни в конкурентному середовищі і отримання конкурентних переваг на довгострокову перспективу.

Основними умовами успішного стратегічного управління конкурентним потенціалом в розрізі стратегічного бачення є:

– наявність чітких конкурентних цілей і постійний перегляд портфеля конкурентних маркетингових стратегій, заснованих на стрижньовій ідеї підприємства, на специфіці конкурентного середовища і на бажанні досягти певних конкурентних переваг;

– перспективне бачення – повинне бути присутнє переконання в правильності стратегій;

– систематичне програмування використання конкурентного потенціалу;

– підприємства для реалізації конкурентних стратегій;

– концентрація головних зусиль в потрібному місці і в потрібний час;

– гнучкість стратегічної поведінки, що забезпечує використання мінімуму ресурсів для досягнення максимального результату;

– скоординований порядок дій керівництва.

В умовах ринкової економіки забезпечення конкурентоспроможності

підприємства – запорука його комерційного успіху, який, в першу чергу, залежить від його конкурентних переваг.

Формування стійких конкурентних переваг на ринку споживацьких товарів і послуг дозволить підприємствам зайняти бажану конкурентну позицію, забезпечити ефективну комерційну діяльність в довгостроковій перспективі і досягти максимального синергитичного ефекту від цієї діяльності на конкурентом ринку.

Незважаючи на велику кількість досліджень по даній темі недостатньо розробленим залишається питання управління конкурентними перевагами підприємств.

Разом з тим, найважливішою проблемою для українських підприємств на сучасному етапі є проблема їх виживання і забезпечення подальшого розвитку. В основі її ефективного рішення лежить формування і реалізація конкурентних переваг.

Конкурентні переваги визначають конкурентну позицію підприємства на ринку, що дозволяє їм долати тиск конкурентних сил.

Концепція конкурентної переваги повинна базуватися на попереджуючому, превентивному характері тактичних і стратегічних дій фірми в конкурентному середовищі. Ефективне управління конкурентним потенціалом підприємства сприятиме реалізації концепції конкурентної раціональності підприємства, яку доцільно розглядати як науковообґрунтований задум (проект) підприємства, який ґрунтується на ухваленні обґрунтованих ефективних рішень, що забезпечують оптимальний конкурентний потенціал, адаптивну конкурентну поведінку і одержання довгострокових стійких конкурентних переваг.

Список використаних джерел:

1. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. Пер. с фр. СПб.: Наука, 1996. 589 с.
1. Балабанова Л. В., Балабанич А. В. Маркетинговий аудит в системі сбыта: монографія. Донецьк: ДонГУЭТ, 2003. 188 с.
2. Балабанова Л. В., Холод В. В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід: монографія. Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. 294 с.
3. Management of information support processes of enterprises of the corporate structure in terms of transitive economy. National economic Development and Modernization: experience of Poland and prospects for Ukraine – Collective monograph. Vol. 2 Poland: “Izdevnieciba “Baltija”, 2017. pp. 232-246.

БІЛОРУС Т.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ФІРЦОВА С.Г., к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА КАТЕГОРІЇ «БРЕНД РОБОТОДАВЦЯ»

Як відповідь на виклики зовнішнього середовища компанії стали залучати технології, запозичені з суміжних напрямків наукового і практичного менеджменту – маркетингу та управління персоналом. Саме таким запозиченням можна вважати феномен, який отримав назву «бренд роботодавця», що виник наприкінці минулого століття, та проявився спочатку в області практичного менеджменту, а потім привернув увагу академічних досліджень. У подібній ситуації залучення, утримання та розвиток персоналу має стати окремим бізнес-процесом, побудованим на принципах маркетингу. Актуальним стає не просто іміджевий аспект у дослідженні компанії як роботодавця, а проблема формування конкурентоспроможного бренду роботодавця. Поряд з цим, якщо компанії достатньо чітко розуміють цінність споживчого бренду, то бренд роботодавця сьогодні є недостатньо вивченим аспектом брендингу.

Все це обумовлює актуальність та необхідність проведення досліджень, спрямованих на забезпечення розуміння сутності, значення та складових формування бренду роботодавця.

З метою формування комплексного уявлення про категорію «бренд роботодавця» вважаємо необхідним, розглянути підходи до визначення цього поняття зарубіжними дослідниками. Результати систематизації авторами наукових визначень категорії «бренд роботодавця» подані у табл. 1.

Таблиця 1

Підходи до визначення категорії «бренд роботодавця» закордонними науковцями

Визначення	Автор
1	2
Бренд роботодавця – це пакет функціональних, економічних і психологічних переваг, що надаються роботодавцем працівнику і ототожнюються з ним»	Т. Амблер, С. Берроу [5]
Бренд роботодавця – це імідж організації «як чудового місця роботи» у розумінні поточних працівників та ключових зацікавлених сторін із зовнішнього середовища (активні і пасивні кандидати, клієнти, споживачі та інші ключові зацікавлені особи)	Б. Мінчінгтон [3, 12]

Продовження табл. 1

1	2
Бренд роботодавця – це сукупність зусиль компанії зі взаємодії з існуючими та потенційними працівниками, що роблять її привабливим місцем роботи, а також активне управління іміджем компанії з боку партнерів, потенційних працівників тощо.	С. Ллойд [10]
Бренд роботодавця – це процес формування унікальної ідентичності для приваблення та залучення кандидатів, а також для мотивування та утримання співробітників із метою підвищення ефективності діяльності всієї компанії. Він включає в себе психологічний елемент (ідентичність чи імідж) і забезпечує переваги, як для працівника, так і для роботодавця.	Р.Катоен, А. Маціошек [8]
Бренд роботодавця – це імідж організації, який асоціюється із її унікальністю як роботодавця	С. Кнокс, К. Фріман [9]
Бренд роботодавця – це імідж компанії в очах її членів та потенційних співробітників, який тісно пов'язаний із досвідом роботи, коли є розуміння, що означає працювати в компанії, включаючи відчутні фактори, наприклад заробітну плату, та невідчутні, такі як культура та цінності компанії	Г. Мартін, С. Хетрік [2]
Бренд роботодавця – ринково орієнтоване позиціонування компанії-роботодавця, як брэнда, чітке визначення релевантної цільової групи і відповідним чином налагоджене поєднання заходів, що використовуються	Т. Хінцдорф, К. Прімут, С. Ерленкампер [7]
Бренд роботодавця – це імідж організації, що асоціюється з її унікальністю як роботодавцем.	В. Менголд, С. Мілес [11]
Бренд роботодавця – якості організації-роботодавця, які асоціюються у цільовій аудиторії із однозначно позитивним її іміджем та унікальним набором матеріальних і нематеріальних переваг, які виокремлюють цю компанію на ринку праці	Д. Кучеров [1]
Бренд (привабливість) роботодавця – це передбачувані переваги, які бачить потенційний працівник, працюючи у специфічній організації	П. Бертон, М. Евінг, Л. Хах [6]
Бренд роботодавця є обіцянкою співробітникам забезпечити такі емоції, які б, у свою чергу, мотивували їх доносити до покупця споживчий бренд. Сутність брэнда роботодавця полягає в поєднанні того, що може обіцяти й здійснити бізнес всередині та ззовні	Л. Сартейн, М. Шуманн [4]

Як бачимо з проведеного аналізу дефініції «бренд роботодавця», найпоширеніші позиції, з яких пропонують окремі автори розглядати це поняття наступні: 1) образ компанії як хорошого місця роботи в очах усіх зацікавлених осіб (наявних і колишніх співробітників, кандидатів, клієнтів, акціонерів); 2) сукупність економічних, професійних і психологічних вигід, які одержує працівник, приєднуючись до компанії; 3) спосіб, у який власники/керівники

формують ідентичність свого бізнесу, починаючи з базових основ і цінностей і закінчуючи тим, як вони доносять її до всіх зацікавлених осіб.

Також аналіз наведених вище визначень бренду роботодавця дозволив нам виділити наступні спільні для них риси:

– HR-бренд компанії – це перш за все її репутація, цілісний образ, комплексне уявлення;

– головна мета створення та розвитку HR-бренду компанії – це привернення та утримання висококваліфікованого персоналу;

– HR-бренд – це явище, яким можна та потрібно управляти та контролювати.

Отже, на нашу думку, бренд роботодавця – це комплекс організаційних, психологічних, функціональних та економічних атрибутів, що вирізняють компанію як роботодавця серед інших організацій та забезпечують її конкурентоспроможність в очах потенційних та існуючих працівників.

Список використаних джерел:

1. Кучеров Д. Г. Бренд работодателя: область маркетинга или управления человеческими ресурсами? *Вестник СанктПетербургского университета*. Серия 8. Менеджмент. 2009. № 3.
2. Мартин Г., Хетрик С. Корпоративные репутации, брендинг и управление персоналом. М.: Группа ИДТ, 2008.
3. Минчингтон Б. HR-бренд: Как стать лидером. Строим компанию мечты / [пер. с англ.]. М.: Юнайтед Пресс, 2011. 280 с.
4. Сартейн Л., Шуманн М. Люди – «начинка» бренда. Восемь принципов объединения ваших сотрудников и вашего бизнеса. Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. 304 с.
5. Ambler, T., Barrow, S. The employer brand. *Journal of Brand Management*. 1996. Vol. 4, pp.185-206.
6. Berthon P., Ewing M., Hah L., Captivating Company: Dimensions of Attractiveness in Employer Branding. *International Journal of Advertising*. 2005. Vol. 24. № 2. P. 151–172.
7. Hinzdorf T., Priemuth K., Erlenkaemper S. Praferenzmatchingzur Steuerung des Employer Branding. *Personal*. 2003. Heft 08. S. 16–18.
8. Katoen R. J., Macioschek A., Employer Branding & Talent Relationship Management. Improving the Organizational Recruitment Approach. URL: <http://www.bbhh.ro/site/imagini/1023226514.pdf> . – 2008
9. Knox S., Freeman C. Measuring and Managing Employer Brand Image in the Service Industry. *Journal of Marketing Management*. 2006. Vol. 22. № 7/8. P. 695–716.
10. Lloyd S. Branding from the inside out. *Business Review Weekly*. 2002. Vol. 24, № 10. P. 64 – 66.
11. Mangold W. G., Miles S. J. The Employee Brand: Is Yours an AllStar. *Business Horizons*. 2007. Vol. 50. N 5. p. 560
12. Minchington B. Your Employer Brand: Attract, Engage, Retain. Collective Learning Australia. 2006.

БІРЮКОВ Є.І., аспірант
кафедри менеджменту та публічного адміністрування,
ПВНЗ «Міжнародний науково-технічний університет
імені академіка Юрія Бугая»

ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ: УМОВИ ТА ЧИННИКИ ВПЛИВУ

Розвиток та безпека будь якої країни залежить від багатьох чинників, одним з основних при цьому виступає безпека діяльності енергетичної галузі, у тому числі розвиток та умови функціонування підприємств електроенергетики. Результатом їх стабільного розвитку є безперерйне забезпечення підприємств промисловості і домашніх господарств електроенергією.

Проблемами розвитку підприємств енергетичної галузі займаються багато вітчизняних вчених. Вагомий внесок у розвиток теоретичних засад розвитку підприємств електроенергетики здійснили такі вітчизняні науковці, як С. М. Ілляшенко [1], І. М. Крейдич [2], С. О. Тульчинська [3], Н. І. Чухрай [4] та ін. Проте, в умовах дефіциту ресурсів існує невизначеність стосовно формування складових механізму розвитку підприємств електроенергетики, умов та чинників впливу щодо їх функціонування.

Функціонування в умовах низького зовнішнього попиту й критичної залежності її структури від експорту, у тому числі на енергоресурси – така ситуація в якій функціонує національне господарство в Україні. Тому, неефективність використання паливно-енергетичних ресурсів, недостатні темпи диверсифікації джерел їх постачання та відсутність послідовної політики енергозбереження інституціонально визначені як загрози національної безпеки [5]. Як наслідок зниження рівня монопольної залежності від постачань енергоносіїв як один із ключових пріоритетів енергетичної безпеки України.

Комплексний підхід до удосконалення інвестиційної, цінової, експортної політики, врегулювання структурно-функціональних диспропорцій в системі інститутів ринку електричної енергії дозволить завчасно запобігти загрози енергетичної безпеки та підвищити рівень енергетичної незалежності нашої країни.

Значна енергозалежність українського ВВП, що перевищує у 3-4 рази середньоєвропейську, ускладнюється додатковими проблемами, які полягають у відсутності диверсифікації джерел постачання енергоносіїв.

Умови, які впливають на перспективи розвитку взаємовідносин електроенергетичних підприємств на внутрішньому ринку, визначають:

- можливості зовнішньої торгівлі електроенергією, крім функцій регулювання тарифо- та ціноутворення у галузі електроенергетики;
- сприяння розвитку конкурентних засад у сфері виробництва і постачання електричної та теплової енергії;

– відповідає за порядок закупівлі обсягів електричної енергії та права на користування пропускною спроможністю міждержавних ліній електропередачі з метою експорту електричної енергії за межі України.

В сучасних умовах українська електроенергія є неконкурентною у Європі. Ціни на продукт в Угорщині та Польщі, які домінують за обсягами купованої електроенергії в структурі експорту, мають понижуючий тренд. У цьому контексті для України загострюються деякі ключові загрози. З одного боку, зростає частка заміщення української генерації, цінова політика якої поступається європейській, іншими виробниками електроенергії з країн Центральної Європи. При цьому, повернення втраченої ніші вітчизняними підприємствами на висококонкурентному ринку електроенергії ЄС вимагатиме додаткових зусиль та більш вираженої та рішучої державної політики. З іншого боку, падіння експорту призводить до зростання транзакційних витрат, пов'язаних з втраченою нашою країною репутацією надійного та перспективного партнера на міжнародному енергоринку.

Ситуація із постачанням електроенергії в європейські країни свідчить про те, що Україна не використовує максимально свій експортний потенціал. Перед національним регулятором постає завдання проведення більш гнучкої тарифної й організаційної політики щодо операцій купівлі-продажу електричної енергії. У більшій мірі це обумовлено преференціями та особливими процедурами розрахунків, властивих суб'єктам, діяльність яких пов'язана з даним сектором ринку.

Дисбаланс у роботі механізму забезпечення експортно-імпортних операцій виникає через техніко-економічні проблеми, корінь яких полягає у специфіці функціонування електроенергетичної системи, а також під впливом факторів інституціонального характеру, які визначають тенденцію диверсифікації інтересів різних суб'єктів ринку, обумовлюючи періодичне виникнення конфліктів між ними [6].

Отже, становлення електроенергетичного ринку України та розвиток підприємств електроенергетичної галузі, які перебувають на стадії реформування, є концентрація проблемного поля навколо питань фінансової дисципліни міжсуб'єктних взаємовідносин в контексті реалізації процесу купівлі-продажу електричної енергії. Відповідно до потреб та вимог ефективного функціонування енергоринку перед державою та підприємствами постає невідкладне завдання упорядкування нормативно-правових положень регулювання взаємовідносин суб'єктів ринку електричної енергії, за такими напрямками:

– забезпечення прозорої і недискримінаційної процедури формування цінової політики, зокрема, визначення оптимальної структури тарифу та аналіз чинників ціно- й тарифоутворення;

– спрощення методичних основ складання алгоритму розрахунків та розробка заходів, спрямованих на ліквідацію або реструктуризацію перманентної заборгованості по розрахунках за електроенергію.

Список використаних джерел:

1. Пляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: монографія. Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. 278 с.
2. Крейдич І. М., Бояринова К. О., Овчар О. С. Інноваційно-інвестиційна діяльність підприємств: стан, проблеми, перспективи: монографія. Київ: ЦУЛ, 2012. 427 с.
3. Тульчинська С. О., Чорній Б. П. Диверсифікація джерел залучення інвестиційних ресурсів у підприємства розподілення електроенергії. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. Вип. 14. К.: Видавництво «Політехніка», 2017. С. 67-74.
4. Чухрай Н. І. та ін. Сучасний інструментарій та галузеві особливості управління підприємствами України: монографія. Львів: Вид-во націон. ун-ту «Львівська політехніка». 2014. 300 с.
5. Гасюк О. «Зелені тарифи» наближають Україну до стандартів ЄС. *Діловий вісник*. 2013. № 9(232). С. 18-19.
6. Про національну безпеку України: Закон України від 21.06.2018 р. № 2469-VIII. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2469-19>

БОБЛА В.В., магістр,
Житомирський національний агроєкологічний університет

ОСНОВНІ ЄВРОПЕЙСЬКІ ІМПОРТЕРИ КУКУРУДЗИ З УКРАЇНИ

За перспективами такої міжнародної організації, як ФАО, Україна буде однією з важливих постачальників сільськогосподарської продукції на світовий ринок у найближче десятиліття. Таким чином, українське сільськогосподарське виробництво та експорт – важливі елементи підтримки глобальної продовольчої безпеки.

Україна разом з Росією та Казахстаном та іншими країнами Східної Європи розглядаються як країни, де існує великий нереалізований рослинницький та експортний потенціал. Згідно з новим прогнозом сільського господарства ФАО вищезгадані країни колективно складають 51% від прогнозованого збільшення експорту зернових до 2022 року.

Вони будуть важливим постачальником сільськогосподарської продукції на світовому ринку в найближче десятиліття, і таким чином будуть здійснювати підтримку глобальної продовольчої безпеки. Тому будь-які втручання в торгівлю зерном у цих країнах є ретельно спостерігається та обговорюється в ЗМІ у всьому світі.

Україна – країна з добре розвиненими сільськогосподарськими традиціями, де сукупність агрокліматичних факторів та висока якість земельних ресурсів сприяють вирощуванню зернових культур, зокрема, кукурудзи.

Кукурудза є основним кормовим зерном, на яке припадає понад 95 відсотків загального обсягу виробництва та використання кормового зерна. Більша частина врожаю використовується як основний інгредієнт енергії у кормах для тварин.

Кукурудза також переробляється в безліч харчових та промислових продуктів, включаючи крохмаль, підсолонжувачі, кукурудзяну олію, напої та промисловий алкоголь та паливний етанол. США є головним гравцем світового ринку кукурудзи, з 10 до 20 відсотків урожаю кукурудзи експортується в інші країни.

Слід відмітити, що значна частка зернової продукції з України експортується до країн Європи. Проведені дослідження наявного статистичного матеріалу про торгівлю між Україною та країнами ЄС дозволяє виокремити найбільших торговельних партнерів та проаналізувати динаміку торговельних відносин.

Частка українського експорту кукурудзи в імпорті Нідерландів, Іспанії, Італії та у загальному експорті, %, представлена на рис. 1-3.

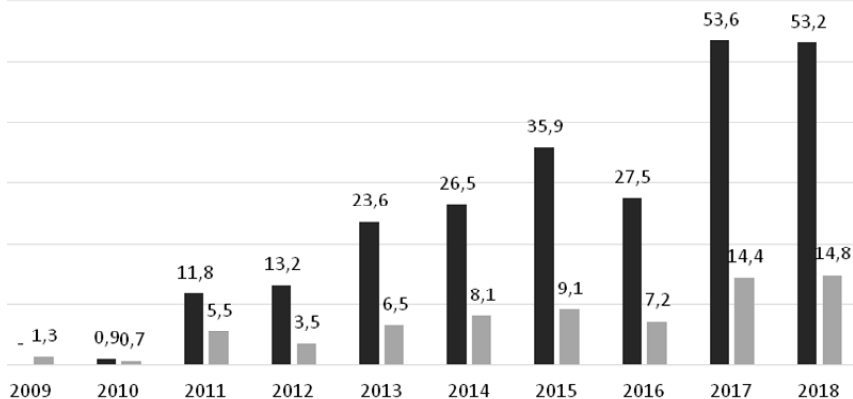


Рис. 1. Частка українського експорту кукурудзи в імпорті Нідерландів та у загальному експорті, %

Джерело: [12].

Слід відмітити, що наразі серед країн-експортерів продовольства досить поширене обмеження експорту. За даними Sharma, за період 2007 – березень 2018 року серед 105 країн, які застосовували будь-які заходи харчової політики, 33 країни принаймні один раз стримували експорт, використовуючи різні форми обмежень [10]. Обмеження, що застосовуються до зернових, мали місце в роки низького врожаю та зростання цін на світовому ринку зерна. Україна кілька разів також застосовувала обмеження на експорт зерна, ніби то, з міркувань внутрішньої продовольчої безпеки. Протягом останнього десятиліття Україна ввела різні обмежувальні експортні заходи, такі як ліцензування експорту, експорт квоти та експортні податки.

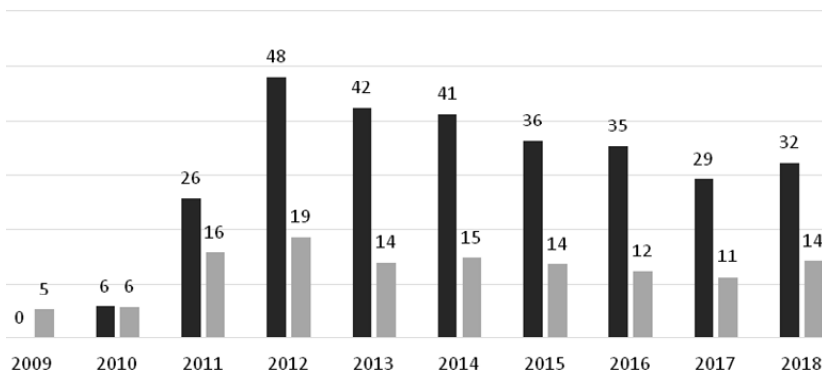


Рис. 2. Частка українського експорту кукурудзи в імпорті Іспанії та у загальному експорті, %

Джерело: [12].

Україна – одна з небагатьох країн світу, яка в змозі значно збільшити чистий експорт зерна кукурудзи, завдяки своєму стратегічному розташуванню та агроекологічному потенціалу ґрунтів. Потенціал виробництва зерна кукурудзи в Україні залежить від двох основних факторів: оброблювані площі та врожайність. Важливо в подальшому проаналізувати можливість збільшення обох цих факторів, підкреслюючи нестабільний характер земельних ділянок під зерном та визначаючи причини таких коливань, включаючи екстремальні погодні умови, відсутність системи страхування сільськогосподарських культур, відсутність природоохоронних заходів та нестійку середньо- та довгострокову перспективу, державну політику у виробництві та торгівлі зерном.

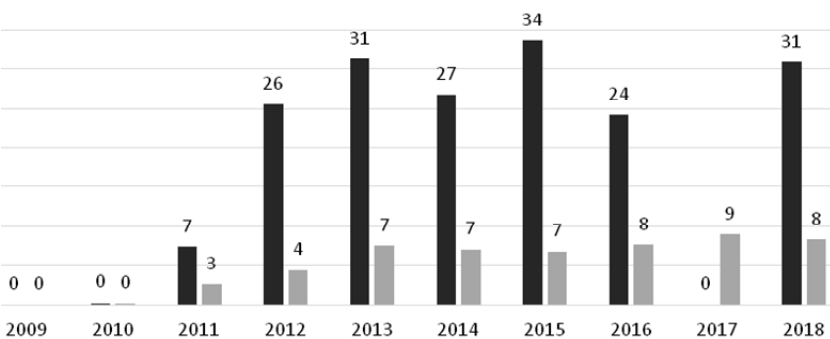


Рис. 3. Частка українського експорту кукурудзи в імпорті Італії та у загальному експорті, %

Джерело: [12].

В умовах сучасних глобальних викликів лібералізуючи ринки збуту, вдосконалюючи верховенство закону та надаючи більшу державну підтримку сталим аграрним практикам та розвитку інфраструктури, Україна зможе збільшити виробництво та експорт зерна кукурудзи, залучити більше інвестицій у сектор та підвищити прибутковості виробників. Водночас наразі потрібно звернути увагу на можливість налагодження переробки продукції, що сприятиме формуванню доданої вартості, створенні нових робочих місць.

Список використаних джерел:

1. Багрова І. В. Міжнародна економічна діяльність України: навч. посіб. Дніпропетр. ун-т економіки та права. К.: ЦУЛ, 2004. 384 с.
2. Бахрамов Ю. М. Организация внешнеэкономической СПб: Лань, 2000. 448 с.
3. Бердар М. М. Впровадження прогресивних методів управління фінансовими ресурсами підприємств у зовнішньоекономічній діяльності. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2008. № 5. С. 31–36.
4. Василенко Ю. В. Зовнішня торгівля України: чинники, моделі, тенденції. К., 2007. 309 с.
5. Вітлінський В. В. Ризикологія в зовнішньоекономічній діяльності: Навч. посібник. К.: КНЕУ, 2008. 432 с.
6. Гайдукова Т. П. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств промислової галузі (інституціональний контекст). *Держава і регіони*. Серія. Економіка та підприємництво. 2008. № 3. С. 61–64.
7. Горбач Л. М. Міжнародні економічні відносини: підручник. К.: Кондор, 2005. 266 с.
8. Данкевич Є. М., Данкевич В. Є. Асоціація з ЄС: перспективи і ризики для товаровиробників та експортерів сільськогосподарської продукції. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 7. С. 29–33.
9. Карамушка О. М. Підвищення конкурентоспроможності виробників зернових культур в Україні. *Вісник Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*. 2018. № 2. С. 188-192.
10. Статистичний збірник “Рослинництво України за 2018 рік.” К.: Державний комітет статистики України, 2019. 180 с.
11. Статистичний збірник “Сільське господарство України за 2018 рік.” К.: Державний комітет статистики України, 2019. 392 с.
12. Dankevych V., Dankevych Y., Pyvovar P. Clustering of the international agricultural trade between Ukraine and the EU. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2018. Vol. 40. No. 3: 307-319.

БОГДАН Н.М., *д.е.н., доцент,
професор кафедри туризму і готельного господарства,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова*

ЗІНЧЕНКО А.В., *магістр
кафедри туризму і готельного господарства,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова*

АНТИКРИЗОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

Циклічність розвитку підприємства, необхідність ресурсозбереження, економії часу свідчать про реальну загрозу кризи навіть при ефективному управлінні. Підприємства туристичної галузі знаходяться у цей складний час в стані кризи, і тому питання антикризового управління набуває особливої значущості.

Проблематика антикризового менеджменту розробляється економістами багатьох країн. Проблеми антикризового управління висвітлено в роботах вітчизняних вчених. Наукові та практичні проблеми, пов'язані з удосконаленням управління підприємством в умовах кризи, відображені в роботах Р. Бауера, В. Беренса, І.О. Бланка, М. Бромвіча, В.М. Гриньової, А.Т. Завгороднього, В.В. Ковальова, О.М. Ястремської.

Проведений аналіз трактувань поняття «антикризове управління» дозволяє сформулювати узагальнююче визначення:

«Антикризовий менеджмент» – постійно організоване спеціальне управління, в основу якого покладена система методів та принципів розробки та реалізації специфічних управлінських рішень, що приймаються відокремленим суб'єктом в умовах суттєвих ресурсних та часових обмежень, підвищеного ризику, фінансових та інтелектуальних витрат для відновлення життєздатності підприємства та недопущення його ліквідації як господарюючого суб'єкта.

Традиційні підходи до розробки антикризового управління неможливі без розробки концепції та розкриття процесу антикризового управління (рис. 1).

Важливими методами антикризового управління є антикризовий менеджмент, стратегічне управління, ризик-менеджмент, банкрутство, реінжиніринг, бенчмаркінг, реструктуризація [1].

Враховуючи різноманітність кризових явищ та наявність багатогранності в їх прояві, можуть реалізовуватися різні моделі здійснення антикризового менеджменту по відношенню до окремих параметрів кризи.



Рис. 1. Концепція антикризового менеджменту

Характерною особливістю розвитку підприємств сучасного готельного господарства України є те, що кризові ситуації виникають на всіх стадіях життєвого циклу підприємства. Але це короткострокові, епізодичні ситуації, які не змінюють суті підприємства як джерела отримання прибутку та джерелом надання послуг гостинності. Вони можуть бути усунені за допомогою оперативних заходів. Якщо ж підприємство неефективно в цілому, економічна криза набуває затяжного характеру і може закінчитися процедурою його ліквідації, продажу майна для розрахунків з кредиторами, яка називається банкрутством підприємства. Щоб цього не сталося, необхідно вчасно зрозуміти причини, за якими фінансово-господарський стан підприємства можна охарактеризувати як кризовий, та розробити відповідні заходи щодо його усунення [2].

Слід зазначити, що в будь-якому підприємстві готельної сфери є небезпека появи кризової ситуації, навіть коли вона й не спостерігається, оскільки діяльність підприємства (у виробничій, фінансовій, інвестиційній сферах)

завжди пов'язана з ризиками (підприємницькими, фінансовими, процентними, економічними і т. д.). Це визначається тим, що підприємство існує в соціально-економічній системі, яка розвивається циклічно, по спіралі, бо змінюються люди і їхні потреби, інтереси суспільства, техніка і технологія, з'являються нові продукти [3, с. 169].

Процес виведення підприємства з кризового стану має відбуватися не хаотично та безсистемно, він має бути належним чином організований та скоординований. Розуміння цих аксіоматичних істин обумовлює доцільність визначення основних документів, що повинні розроблятися у процесі антикризового управління підприємством.

Основними документами, які мають розроблятися на підприємстві, що опинилося в кризовому стані, є антикризова програма та план антикризових заходів.

Антикризова програма – це спеціальним чином підготовлений внутрішній документ, у якому систематизовано викладається перелік основних заходів, що планується здійснити в межах підприємства, його структурних підрозділів та функціональних служб для досягнення поставленої мети – виведення підприємства з кризового стану [4].

Успішна реалізація антикризових заходів буде можливою лише за умови використання комплексного підходу до визначення кризової ситуації на підприємстві, який передбачає використання спеціальних методів і прийомів управління процесами попередження, переборювання та ліквідації кризи та дасть змогу сформувати ефективну систему антикризового управління на підприємстві, адекватну сучасним умовам господарювання.

Кризова ситуація подолається з успіхом, якщо буде проводитися глибокий причинний аналіз ситуації; послідовно впроваджуватися заходи з удосконалення культури управління фірмою на оперативному і стратегічному рівнях; персонал буде задіяний в управлінні кризою на всіх етапах для забезпечення співпраці і зацікавленості; раціонально використовуватимуться страхові фонди подолання кризової ситуації.

Список використаних джерел:

1. Бондаренко В. М. Моніторинг та діагностика життєздатності підприємства з використанням зарубіжних моделей. *Економіка та держава: Міжнародний науково-практичний журнал*. 2009. № 6. С. 47-50.
2. Демчук Н. І. Теоретико-методичні засади діагностики фінансово-економічного стану суб'єктів господарювання. *Інвестиції: Практика та досвід: аналіз. Прогнози. Коментар*. 2010. № 11. С. 36-41.
3. Інноваційні системи економічної діагностики підприємств на засадах індикаторів. Теоретико-методологічні та методичні засади: монографія / О. Г. Мельник [та ін.]. Львів: Львівська політехніка, 2009. 212 с.
4. Кривов'язюк І. Методологія діагностування кризового стану підприємства. *Інвестиції: Практика та досвід: аналіз. Прогнози. Коментар*. 2011. № 22. С. 32-40.

БОНДАРЕНКО С.М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Київський національний університет технологій та дизайну

КАРНАУХ Ю.С.,
магістрантка кафедри менеджменту,
Київський національний університет технологій та дизайну

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМИ ПЕРЕВАГАМИ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах, які характеризуються високою динамікою технологічних змін, інформатизацією всіх сфер господарювання, загостренням конкурентної боротьби, змінюються акценти у формуванні підприємствами конкурентних переваг. Якщо раніше вони знаходились у сфері дії традиційних чинників – зниження собівартості продукції, розширення ринків збуту, то в даний час – значною мірою залежать від здатності підприємства розвивати потенціал формування «високих» чинників, перш за все, технологічного лідерства. Ускладнення формування конкурентних переваг вимагає від підприємств застосування стратегічного підходу, тобто розвивати потенціал формування конкурентних переваг шляхом розробки та реалізації конкурентних стратегій. Відповідно проблеми стратегічного управління конкурентними перевагами має велику актуальність та потребує системних досліджень та практичної імплементації в управлінські процеси.

Завданням даного дослідження є синтез існуючих теоретичних та практичних підходів до забезпечення розробки та реалізації стратегії розвитку конкурентних переваг.

Основні положення щодо стратегічного управління конкурентними перевагами представлено в працях [1-7]. Успішна стратегія корпорації – це не проста сукупність розрізнених будівельних блоків, а ретельно сконструйована система взаємопов'язаних частин. В межах справжньої корпоративної стратегії всі елементи (ресурси, бізнес-одиниці та організація) знаходяться в стратегічній відповідності [7, с. 72].

Альтернативи загальних конкурентних стратегій, які пропонував М. Портер [5, с. 51-58], загальновідомі: найменші сукупні витрати, диференціація, зосередження. Однак базисні складові цих стратегій інтегрованими підприємствами вже досягнуті: максимально оптимізовані витрати, визначена оптимальна структура виробництва, сформовані ринки збуту тощо. Відповідно відбувається зміна змісту загальних стратегій підприємства.

Історичний аспект трансформації змісту стратегії корпорації викладено в роботі [6, с. 66–69]. Зміна умов господарювання зумовлює вдосконалення стратегії, а це, в свою чергу, потребує зміни структури – наголошено автором.

Узагальнивши сформульовані провідними вченими положення формування конкурентної стратегії доцільно здійснювати у розрізі постановки цілей щодо

всіх ключових аспектів діяльності, від функціонування яких залежить процес формування конкурентних переваг: персонал, інвестиції, інновації.

Вивчення досвіду провідних корпорацій світу, зокрема, компаній Volkswagen, Toyota, General Motors дозволило визнати ключовими факторами розвитку на даному етапі: забезпечення привабливості підприємства, як найкращого роботодавця; захист клімату та оточуючого середовища; економічна стабільність; врахування вимог споживачів; забезпечення ресурсоефективності виробництва та продукції. За кожним напрямом в процесі формування стратегії розробляються показники, які з одного боку відносяться до аналізу, а іншого – при їх вивченні у комплексі, відображають загальну стратегію розвитку підприємства. Основні цільові орієнтири забезпечення конкурентоспроможності стосуються: створення та поширення продукції з високими екологічними стандартами, використання відновлювальних джерел енергії; пропонування нових моделей за екологічними характеристиками повинна перевершувати попередні; лівову частку здійснюваних інвестицій спрямовувати на нові технології, покращені споживчі та екологічні якості продукції; реалізувати не лише програми з підвищення кваліфікації скільки щодо розвитку талантів у контексті забезпечення вимог сьогодення та викликів майбутнього.

Тобто досвід зарубіжних корпорацій свідчить про те, що формування конкурентних переваг потребує комплексного розвитку стратегічного потенціалу підприємства.

Стратегічний потенціал – це здатність господарської системи використовувати ресурси та зовнішні можливості для досягнення стратегічної мети [4]. До принципів положень, які обумовлюють реальну оцінку економічного потенціалу з позицій прийняття управлінських рішень в роботі Васильківського Д.М. [1] віднесено:

– системність, яка свідчить про необхідність врахування в ході аналізу взаємозалежності та взаємовпливу елементів господарської системи в русі для досягнення стратегічної мети;

– збалансованість складових потенціалу, що забезпечує ефективність використання всіх наявних ресурсів.

Проведені дослідження дають можливість автору виокремити наступні особливості формування конкурентних стратегій діяльності корпоративних структур на сучасному етапі їх розвитку.

1. Процес розробки стратегії носить багаторівневий характер, а отже виникає потреба в розробці стратегічного набору та у формуванні структурованої економічної інформації.

2. Конкурентна стратегія в сучасних умовах повинна являти собою не лише сукупність цілей та перспектив, принципів поведінки та положень, а й перелік стратегічних документів, зміст яких дає можливість забезпечити комплексність та системність процесу реалізації стратегій.

Список використаних джерел:

1. Васильківський Д. М. Формування стратегічних рішень щодо управління процесом підвищення економічного потенціалу підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 4 (130). С. 162–167.
2. Касич А. О. Теоретичні і методичні основи аналізу внутрішніх джерел фінансування інвестиційної діяльності. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. № 3(117). С. 243–250.
3. Касич А. О., Глущенко Д. О. Теоретичні та практичні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства. *Економіка та держава*. 2016. № 11. С. 65-70.
4. Кубиній Н. Ю., Завадяк Р. І., Федорович О. А. Стратегічний аналіз та його місце в системі управління. URL: http://www.nbuu.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2008_26/statti/1_4.htm
5. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції. Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. К.: Основи, 1997. 390 с.
6. Burgelman Robert, A. and Doz, Yves L. (2001) The Power of Strategic Integration Management Review. URL: <http://sloanreview.mit.edu/article/the-power-of-strategic-integration>
7. Cohen, Morris A. Lee, Hau L. (1988). Strategic Analysis of Integrated Production-Distribution Systems: Models and Methods. *Operations Research* Vol. 36, No. 2, *Operations Research in Manufacturing* (Mar. – Apr.), pp. 216–228.

БРЕУС С.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Київський національний університет технологій та дизайну

ЧЕЧІЛЬ Ю.О., магістрант кафедри менеджменту,
Київський національний університет технологій та дизайну

СУЧАСНІ АНАЛІТИЧНІ ІНДИКАТОРИ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Потреба у використанні ефективних методів оцінки своєї діяльності у підприємств США з'явилася на початку 1920-х років. Дані методи почали активно застосовувати підприємства і в інших країнах, оскільки вони стали досить простими в розрахунку. Що ж стосується вітчизняних підприємств, то тут ситуація дещо інша. Потреба у використанні нових методів аналізу з'явилася лише кілька десятиліття тому. Це сталося внаслідок змін умов господарювання, а також значної трансформації вітчизняної економіки.

Опрацювання наукових джерел [1-6] дозволяє констатувати застосування цілої низки показників, що характеризують результативність та прибутковість діяльності корпорацій, зокрема, EBITDA, EPS, TSR, EVA, ROA, ROE, ROI.

Метою дослідження є систематизація сучасних аналітичних індикаторів прибутковості діяльності, які використовуються зарубіжними підприємствами в практиці управління.

Сучасні методи оцінки ефективності діяльності підприємств до країн СНД прийшли з країн Європи та Америки. На великих українських підприємствах дані методи використовуються не більше десяти років, натомість світова практика застосування методик аналізу налічує кілька десятиліть.

Далі більш детально розглянемо деякі з сучасних методик, які використовуються для аналізу результатів діяльності підприємств.

Модель доданої економічної вартості (*Economic Value Added, EVA*) була розроблена американською консалтинговою компанією Stern Stewart. Основна ідея полягає в можливості здійснення порівняння дохідності на вкладений капітал з можливою дохідністю, одержаною при альтернативному використанні власного капіталу в інших видах діяльності [4]. Тому позитивне значення EVA свідчить про ефективне використання капіталу, якщо EVA дорівнює нулю – значить підприємство отримало норму повернення, яка компенсує ризик інвесторів і власників даного підприємства, негативне значення EVA характеризує неефективне використання капіталу.

Модель доданої ринкової вартості (*Market Value Added, MVA*), також розроблена компанією Stern Stewart. Вона визначає ринкову вартість результатів діяльності підприємства у майбутньому стосовно інвестованого в неї капіталу. Даний показник відображає успішність використання підприємством в минулому і можливість ефективного розміщення капіталу в майбутньому [6].

Модель операційного прибутку (*Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization, EBITDA*) відображає дохід до сплати податку на прибуток, відсотків та амортизації. Даний показник використовується при проведенні порівняння з галузевими аналогами, дає можливість визначити ефективність діяльності підприємства незалежно від його заборгованості перед різноманітними кредиторами, а також від методу нарахування амортизації. EBITDA розраховується на основі фінансової звітності і служить для оцінки того, наскільки є прибутковою основна діяльність підприємства [5].

Слід зазначити, що дані показники не є універсальними. Тому необхідно оцінювати раціональність застосування кожного з них на конкретному підприємстві залежно від його особливостей.

Проведене вивчення досвіду застосування сучасних аналітичних індикаторів прибутковості у практиці зарубіжних корпорацій підтвердили найбільше поширення показників EBITDA і EPS. Це й не дивно, адже саме вони демонструють ефективність діяльності підприємства і якість управління його майном.

Як свідчить зарубіжна практика, ті підприємства, які використовують сучасні методики аналізу, мають більше можливостей для оптимізації своєї діяльності, аніж при використанні самих лише традиційних методів. Проте ці можливості мають місце лише у разі правильного вибору оціночного методу, адаптації його до особливостей діяльності певного підприємства і сприйняття самими працівниками.

Узагальнення досвіду використання нових методів аналізу діяльності різними підприємствами дає змогу зробити наступні висновки, що наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Результати використання сучасних методів аналізу результатів діяльності на вітчизняних та зарубіжних підприємствах

Зарубіжний досвід	Вітчизняний досвід
<ul style="list-style-type: none">• додаткові можливості оптимізувати свою діяльність;• збільшення темпів росту компанії;• збільшення вартості компанії	<ul style="list-style-type: none">• збільшення загального доходу підприємства;• додаткові способи підвищення норми прибутку;• можливість оцінити ефективність діяльності у часовому виразі
<ul style="list-style-type: none">• «правильне» використання методів має більше значення, ніж якість самих методів;• використання самих лише фінансових даних не дає змоги приймати ефективні рішення щодо оптимізації діяльності підприємства;• більшість методів аналізу орієнтовані на короткострокову ефективність діяльності, а не на довгострокову;• нові методи необхідно вводити поступово;• при необхідності слід залучати зовнішніх консультантів	

Джерело: розробка авторів.

Таким чином, як показує досвід використання сучасних методів аналізу вітчизняними і зарубіжними підприємствами, дана практика має в цілому позитивний характер. Так, застосування нових оціночних методів надає підприємству більше можливостей в його успішній діяльності і стійкому розвитку, а також закріплює за ним сталі позиції на ринку.

Список використаних джерел:

1. Жигало І. І. Економічний інструментарій системи управління: концептуальний базис. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2011. № 7(714). С. 77-81.
2. Касяч А. О. Теоретичні і методичні основи аналізу внутрішніх джерел фінансування інвестиційної діяльності. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. № 3(117). С. 243–250.
3. Скалюк Р. В. Аналітичні інструменти оптимізації управління фінансовими результатами промислових підприємств. *Вісник ЖДТУ*. Серія: Економічні науки. 2011. № 1(55). С. 277-279.
4. Момот Т. В., Гордієнко Т. В. Адаптація критичної концепції економічної доданої вартості (EVA) до економіки України. *Науково-технічний збірник «Комунальне господарство міст»*. 2008. Вип. 83. С. 251-255.

5. Спільник І. Аналіз фінансової діяльності фірми. *Наукові записки: збірник наукових праць*. Тернопіль: Видавництво ТНЕУ «Економічна думка», 2006. Вип. 16. С. 78-82.
6. Таранов І. Оцінювання діяльності компанії в системі вартісноорієнтованого управління. *Галицький економічний вісник*. 2012. №3 (36). С. 47-60.

БУДНИК М.О., магістрант
кафедри менеджменту та інформаційних технологій,
Черкаський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

АУТСОРСИНГ В СИСТЕМІ HR-МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Управління персоналом підприємства має певні особливості тому, що цей процес тісно пов'язаний не тільки з виробництвом та його результатами, але і з політичною ситуацією в країні, станом її економіки та соціальної сфери, менталітетом нації тощо [1]. В наш час управлінська практика характеризується імплементацією нових інструментів та підходів, які дозволяють так чи інакше оптимізувати бізнес-процеси всередині організації. Менеджмент персоналу або HR не є виключенням. Аутсорсинг персоналу набуває все більшої популярності, у зв'язку з підвищенням мобільності працівників, поширенням «демократичних» підходів до тайм-менеджменту, поширенням проектного управління тощо. Значна частина бізнесу прагне до використання нових досягнень науки і техніки, щоб випускати якісну і конкурентоспроможну продукцію, найкращим чином та відповідати потребам покупців.

Технології, знання та досвід знаходяться у власності незалежних фахівців, які, маючи на меті отримати вигоду для себе та для замовника надають необхідні послуги компаніям на умовах аутсорсингу. Такий підхід є більш оптимальним для обох сторін, оскільки кожна з них може зосередити власні ресурси на розвитку своїх сильних сторін і перспективних напрямків діяльності. Крім того, це дозволяє істотно скоротити витрати на виробництво кінцевого продукту, оскільки кожна сторона виконує саме ту роботу, яку найкраще вмє робити, не прикладаючи додаткових зусиль і не вкладаючи додаткових коштів в освоєння нових видів діяльності. В свою чергу, це відповідає інтересам споживачів, так як вони отримують продукт найкращої якості за доступною ціною.

Аутсорсинг персоналу – це передача в зовнішнє управління більшої частини кадрової роботи: найм співробітників, розрахунок та виплата заробітної плати, розробка посадових інструкцій, навчання персоналу. Так, на даний час аутсорсинг трудових процесів можна рекомендувати в тому випадку, коли виконання деяких функцій ускладнює вирішення основних завдань та цілей компанії. При цьому компанія повинна передавати частину обов'язків з

управління персоналом лише тій організації, що здатна надавати високоякісні послуги за наявності кваліфікованих спеціалістів у своєму штаті [2].

За умови недостатньо відповідального вибору партнера для співробітництва існує досить високий ризик оптимізувати низьку якість робіт, що опосередковано впливає на імідж організації та може призвести до значних фінансових втрат. Сьогодні аутсорсинг трудових процесів широко застосовується у сфері працевлаштування за кордоном – більше 50 % світових агенцій застосовують дану схему [3].

За даними світових рекрутингових агентств у світі відбувається щорічне збільшення компаній, які спеціалізуються на аутсорсингу персоналу. Провайдери аутсорсингу персоналу на сьогодні розвиваються найбільш стрімко та динамічно. Це обумовлено тим, що кадрова робота вимагає від підприємства наявності служби з відповідною кваліфікацією, однак, водночас така робота є рутинною та трудомісткою. Усі ці обов'язки, щодо проведення співбесід, оформлення трудових книжок, виплат заробітної плати, звітів у податкову інспекцію, оформлення лікарняних листків, відпусток тощо, бере на себе компанія-провайдер аутсорсингових послуг. Водночас, в умовах прийняття рішення про використання послуг аутсорсингу, варто враховувати всі «за» і «проти» імплементації такого інструменту. В таблиці 1 нами пропонуються всі можливі переваги та недоліки аутсорсингу персоналу для підприємств в розрізі правовому, організаційному та економічному.

Таблиця 1

Переваги та недоліки аутсорсингу персоналу для підприємств

Переваги	Недоліки
1	2
Правові	
<ul style="list-style-type: none"> - перекладання відповідальності за ведення діловодства, розрахунків по зарплаті, сплати відповідних податків; - зниження впливу змін в трудовому законодавстві, що регулюють трудові відносини; - відсутність формальних зобов'язань в трудових відносинах з працівниками; - зменшення конфліктів з профспілками та трудових спорів у суді; - можливість обійти облікові обмеження штатного розпису. 	<ul style="list-style-type: none"> - ймовірність порушення конфіденційності даних; - можлива відмова працівників в наданні своїх персональних даних; - аутсорсинг як інструмент не ліцензований.

Продовження табл. 1

1	2
Організаційні	
<ul style="list-style-type: none"> - оперативне здійснення пошуку і відбору кандидатів на вакансії; - зменшення кадрового діловодства; - випробування нових працівників без офіційного оформлення; - регулювання чисельності персоналу на окремих проєктах; - відсутність вимушених затримок в роботі. 	<ul style="list-style-type: none"> - загроза банкрутства аутсорсингової компанії; - неможливість впливати на аутсорсинг персонал, що знижує ефективність процесів; - ймовірність виникнення тимчасових втрат при забезпеченні обробки інформації; - затримка в ухваленні управлінських рішень в HR; - погіршення соціально-психологічного клімату в колективі.
Економічні	
<ul style="list-style-type: none"> - економія на формуванні структурних підрозділів; - економія часу на пошук та залучення працівників; - спрощення фінансових та бюджетних розрахунків; - зменшення податкового навантаження; - підвищення продуктивності праці та якості готової продукції за рахунок високої кваліфікації залучених фахівців. 	<ul style="list-style-type: none"> - витік комерційної інформації назовні; - вартість аутсорсингових послуг може бути вища за вартість залучення кадрів на постійній основі; - передача функцій з управління персоналом на аутсорсинг вимагає наявності фахівців, які взаємодіють з аутсорсером, контролюють процес роботи та якість виконання роботи.

Джерело: згруповано автором на основі [2-6].

Звичайно, запропонований перелік не є вичерпним та може бути доповнений. Аутсорсинг персоналу для підприємств має досить значну безперечну кількість переваг, проте в подальшому дослідженні деталізовано проаналізуємо недоліки та дискусійні моменти. Практика застосування аутсорсингу в системі HR-менеджменту підприємства має ряд додаткових суттєвих проблем [7]:

1) відсутність гарантії постійної зайнятості, оскільки в будь-який момент, незалежно від якості виконаної роботи, працівники можуть бути переведені на інше підприємства або звільнені;

2) тимчасовий характер роботи позбавляє працівників багатьох винагород, що пов'язані з тривалістю роботи на одному місці (наприклад, виплат за стаж, соціальне страхування тощо);

3) працівник, який фактично відпрацював певний строк на шкідливих і небезпечних роботах, втрачає право на пільгову пенсію, адже юридично він оформлений у штаті аутсорсингової компанії, де відсутні шкідливі умови праці;

4) «запозичені» працівники не мають права вступити до профспілки підприємства, а отже не беруть участі в колективному регулюванні трудових відносин на фактичному робочому місці.

Вирішення всіх вище перелічених проблем потребує, в першу чергу, законодавчого закріплення аутсорсингу, створення системи сертифікації фахівців, які підтверджують їх професійну компетентність, а також ліцензування компаній, які надають послуги аутсорсингу. Законодавче регулювання відносин між компанією-провайдером та компанією-замовником аутсорсингових послуг дозволить чітко виокремити сфери відповідальності, цінову політику за виконану роботу тощо.

Отже, аутсорсинг, як інструмент менеджменту, дозволяє залучити додатковий персонал для виконання різного роду обов'язків, проектних завдань та залучити фінансові ресурси для компанії, проте існує ряд і недоліків, пов'язаних в першу чергу, з можливим витіком конфіденційної інформації, зниженням якості роботи, відсутності єдиного юридичного оформлення аутсорсингових послуг та розподілу відповідальності між учасниками аутсорсингових відносин.

Список використаних джерел:

1. Руденко М. В. Навчання персоналу як ресурсна складова управління підприємством. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2016. № 2. Том 1. С. 33–38.
2. Мамчин М. М., Тунік-Чорна Т. В. Аутсорсинг як інструмент управління персоналом *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2013. №769. С. 64–69.
3. Михало О. І. Український та світовий досвід використання аутсорсингу. *Ефективна економіка*. 2018. Т. 1. Вип. 5. С. 78–84.
4. Дорошук Г. А. Управління організаційним розвитком: теоретичні та концептуальні основи: монографія. Одеса: 2016. 196 с.
5. Руденко М. В. Управління підприємствами з урахуванням позицій зацікавлених сторін. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2016. Вип. 29. С. 103–109.
6. Веремчук Д. В., Гаряга Л.О. Структурно-декомпозиційний аналіз економічної природи податкової політики держави. *Фінансовий простір*. 2012. №1 (5). С. 48-53.
7. Самолук Н. М., Юрчик Г. М. Аутсорсинг персоналу – новітній інструмент оптимізації витрат підприємств. *Соціально-трудові відносини: теорія та практика*. 2014. № 2(8). С. 117-123.

ВЛАЩЕНКО Н.М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри туризму і готельного господарства,
Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова

БЕЗКРОВНИЙ Д.Ю., магістрант,
Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова

ВПРОВАДЖЕННЯ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ В ДІЯЛЬНІСТЬ ТУРИСТСЬКО-РЕКРЕАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ

В Україні, як і у всьому світі, відбувається розвиток рекреації у всіх її проявах, однак, доходи рекреаційної галузі не відіграють суттєвої ролі в структурі ВВП країни. Тобто, розвиток рекреації та туризму в Україні не адекватний аналогічним процесам у світі і значно від них відстає. Зміни на краще можливі лише за умови усвідомлення державною владою необхідності впровадження передових механізмів управління розвитком рекреації та туризму для забезпечення постійного і реального регулювання господарської діяльності у цій сфері. На нашу думку цим вимогам у значній мірі відповідає запровадження у механізм управління логістичних систем.

Логістика у рекреації та туризмі – це процес управління потоками рекреаційного продукту, що передбачає раціональну організацію його продукування і промоції та її супроводження інформаційними потоками.

Визначивши специфіку діяльності рекреаційних закладів [1], видається можливим відстежити логістичний канал, яким проходять товарні та інформаційні потоки від продуцента рекреаційних послуг до споживача. Завдяки цьому, ми можемо виділити його основні складові:

- система інформаційного забезпечення етапу підготовки та формування рекреаційного продукту;
- продукування рекреаційного продукту;
- розподіл, промоція та визначення ринків реалізації рекреаційного продукту, які можна об'єднати у збутову логістику;
- інформаційне забезпечення стадії безпосередньої реалізації рекреаційного продукту.

Логістика у рекреації відіграє низку функцій, що делегуються їй згідно її видам. На формування видів логістики впливає спрямованість виробничого потоку, створюючи наступні із них:

- інформаційна логістика на вихідному потоці, що використовується як основа для створення рекреаційного продукту;
- виробнича логістика (процес безпосереднього створення рекреаційної пропозиції);
- реалізаційна логістика (розподіл, продаж);

– інформаційна логістика на вихідному потоці – перелік послуг рекреаційного продукту, що пропонується, його реклама та промоція.

Таким чином, інформаційна логістика є важливою передумовою створення та реалізації рекреаційного продукту, а сама інформація є як логістичним, так і виробничим фактором.

Основна мета побудови інформаційно-технічної бази логістичних систем – стати складовою частиною процесу управління.

Ефективність обробки, передачі та застосування інформації на ринку рекреаційних послуг напряму залежить від впровадження у процес їх продукування нових комп'ютерних технологій. Нові комп'ютерно-інформаційні технології, що знаходять застосування у рекреаційній індустрії значно спрощують процес продукування та промоції готового продукту, роблять його еластичним стосовно ринкової кон'юнктури.

Маркетингова логістика в рекреації – це складова частина загальної логістичної системи, що забезпечує найоптимальніший розподіл рекреаційного продукту, їй властиві наступні основні функції: пошук шляхів розподілу рекреаційного продукту по ринках збуту та його промоція.

Шляхи розподілу – це певні організації або фізичні особи, які приймають на себе чи сприяють в передачі іншому права власності на конкретний товар чи послугу в процесі їх проходження від виробника до споживача.

Промоція на рекреаційних ринках – це комплекс методів, спрямованих на створення попиту та збільшення обсягів продажу конкретного рекреаційного продукту.

Для успішного здійснення промоції рекреаційного продукту необхідний стабільний та ефективний зв'язок із торговими посередниками (турагенціями) та потенційними клієнтами. Результатом такого зв'язку є виявлення впливу на цільову групу, створення відповідного враження про товар чи послугу, яке б змінило стереотипи і вплинуло на поведінку потенційних клієнтів у майбутньому. Для досягнення цієї мети використовується система маркетингових комунікацій, яка складається із наступних компонентів:

- комунікатора, який надає інформацію;
- цільової групи, що сприймає інформацію;
- інформації;
- промоційна система, що просуває рекреаційний продукт;
- стереотипи, що сформувалися у цільової групи [2].

Головними інструментами промоції рекреаційного продукту є реклама, підтримка продажу та зв'язки із клієнтами. Сьогодні будь-який продуцент ординарної рекреаційної послуги зіштовхується із наростаючою конкуренцією на світовому туристичному ринку, виділитися серед конкурентів він може по сумі таких факторів, як якість проектування послуги, ефективність використання зворотного зв'язку із споживачами для покращення послуги, швидкість вдосконалення процесу створення послуги, якість маркетингу своєї продукції та ефективність управління розповсюдженням рекреаційного продукту.

Віртуальні рекреаційно-туристичні аукціони надають ширший асортимент послуг, ніж реальний аукціон і одночасно мають можливість залучити покупців

зі всього світу а не лише місцевих жителів. Унікальні можливості Мережі по організації контактів між людьми роблять реальністю створення ринків, яких раніше просто не було. Тепер щоб просунути регіональний рекреаційно-туристичний продукт не обов'язково створювати філії місцевих туроператорів та продуцентів рекреаційних послуг у середовищі проживання потенційних споживачів та розгортати там активну рекламу діяльність, що заздалегідь пов'язано із значними фінансовими витратами, які ніяк не впливають на якість послуги, роблячи її дорожчою. Конкуренція змусить мережевих продавців у своїй комерційній діяльності застосовувати політику гнучких цін, які вже прижилися на сегментах вітчизняного ринку. Існування агенцій «гарячих путівок», сезонні знижки фактично доводять, що існує дві ціни: стандартна для випадкового покупця і ціна розпродажу для терпеливого.

У сфері послуг в еру Інтернету потрібно бути або постачальником недорогих послуг з великим оборотом, або вкрай чутливим постачальником послуг кінцевим споживачам. При реалізації моделі із великим об'ємом недорогих послуг повинні використовуватися Інтернет-технології для організації самообслуговування. Оскільки на рекреаційно-туристичному ринку існування туроператорів, із великим оборотом, обмежено, більшості агентів доведеться шукати шляхи використання Інтернету не лише для зниження витрат, але й для пропозиції нових видів послуг, що гарантуватиме подальший розвиток індустрії.

Ще одним інструментом покращення розвитку рекреаційного процесу є якість обслуговування.

Багато провідних економістів вважають, що якість – це ключ до комерційного успіху, з цього приводу проблемам якості надають величезного значення. Велика кількість прийнятих Україною законів, постанов та інструктивних матеріалів мало вплинула на якість обслуговування в більшості закладах готельного господарства. Вона була і залишається низькою при невинному зростанні цін і тарифів до міжнародного рівня.

Цей стан справ можна пояснити морально і фізично застарілою матеріально-технічною базою, недостатнім професійним рівнем як керівництва, так і обслуговуючого персоналу, чому сприяє недосконалість системи оцінки та контролю якості обслуговування й механізму регулювання цін на послуги в готелях України. Взаємозалежність якості послуг та рівня цін регулюються державою через систему стандартизації і сертифікації послуг, яка являє собою систему заходів, що засвідчують і документально підтверджують відповідність послуг встановленим стандартам.

На сьогоднішній день проблеми якості обслуговування у закладах готельного господарства є об'єктом вивчення та аналізу і разом із тим, планування та управління на мікро-, мезо- та макрорівнях. Відтак необхідно наближувати до світового рівня якість матеріально-технічної бази закладів готельного господарства.

Одним з методів підвищення ефективності регіонального управління є створення «полосів росту». За допомогою методу квантифікації, що передбачає

поділ регіонального ринку на сегменти (сектори), відповідно існуючим природно-ресурсним особливостям, конкурентним перевагам, тенденціям, цілям розвитку.

Отже, управління розвитком туристсько-рекреаційного комплексу повинно включати розробку стратегічних цілей і завдань розвитку, системи оподаткування і пільг для пріоритетних напрямків інвестування, кредитування, бюджетні асигнування, ліцензування, норми амортизації, систему експертизи, контролю та інспекції. Важливе значення має впровадження логістичних систем, що є важливим доповненням до традиційних форм управління розвитком крупних територіальних утворень, яким є сучасний рекреаційно-туристський комплекс.

Список використаних джерел:

1. Каленюк І. С., Котенко Т. М. Соціальні аспекти розвитку рекреації і туризму як значущого сегменту світового господарства: теоретико-методологічні засади. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2015. Випуск 3. С. 172–176.
2. Тимохіна Я. О. Інтегровані маркетингові комунікації: періодизація розвитку та визначення понять. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 4. С. 324–328.

ВОЛОНТИР Л.О., к.т.н., доцент,
доцент кафедри комп'ютерних наук та економічної кібернетики,
Вінницький національний аграрний університет

КОРПОРАТИВНА ІНФОРМАЦІЙНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ: ТОПОЛОГІЯ МОДЕЛЕЙ

Визначення терміну «корпоративні інформаційні системи» (далі – КІС) мають ідеологічну, управлінську, технологічну, автоматизовану та інформаційну складові. КІС є складним поняттям, що динамічно розвивається пропорційно стрімкої еволюції високих інформаційних технологій. Зміст та призначення цього поняття демократизується (від важких великих програмних продуктів для корпорацій до легких програм автоматизації всіх процесів будь-якого підприємства) та галузево розширюється: від бізнесу та виробництва до недержавних гуманітарних закладів.

В умовах над динамічного розвитку інформаційних технологій та глобальної конкуренції вдосконалення корпоративного управління будь-якого підприємства стає ключовим стратегічним завданням його розвитку і життєдіяльності. Зазвичай під «корпоративними інформаційними системами» (КІС) розуміють великі відкриті інтегровані інформаційні системи управління, планування та контролю бізнес-процесів корпорації (об'єднань територіально розподілених підприємств, що працюють під централізованим управлінням і вирішують спільні завдання) [1, с. 2].

Модель корпоративного управління – це сполучення, набір системоутворюючих компонентів. Будь-яка систематизація засновується на виокремленні загальних для всіх елементів ознак, які приймаються за системоутворюючі. Це означає, що одні і ті ж елементи системи (в даному випадку компоненти моделі корпоративного управління) можуть стати основою для побудови різних моделей корпоративного управління.

При цьому корпоративне управління розуміється як система взаємовідносин між акціонерами, радою директорів і правлінням, визначені статутом, регламентом і офіційною політикою компанії, а також принципом верховенства права. Модернізація інформаційного забезпечення корпоративного управління має здійснюватися за такими напрямками: виявлення інформаційних потреб; встановлення джерел інформації; збір даних і їх передача для наступної обробки; оцінка достовірності, повноти і своєчасності даних та їх обробки за відповідними алгоритмами; аналіз обробленої інформації і виявлення стану та тенденцій розвитку підприємства; оцінка альтернатив різних дій, вибір і прийняття рішень.

Удосконалення інформаційного забезпечення корпоративного управління потребує наступних заходів: аналізувати ситуацію, визначати загрози та можливості, встановлювати цілі та конкретні завдання; приймати обґрунтовані і своєчасні рішення; координувати дії розрізаних підрозділів і спрямовувати їхню роботу на досягнення встановлених цілей забезпечення повноти та достовірності інформації про діяльність корпорацій, що розкривається, через приведення її складу та структури у відповідність до вимог міжнародних стандартів; удосконалення способів розкриття інформації для забезпечення рівноправного та не пов'язаного із значними витратами доступу користувачів до інформації; встановлення оптимальних термінів подання та оприлюднення інформації; врегулювання питань, пов'язаних з використанням інсайдерської інформації.

Удосконалення корпоративного управління неможливе без його гармонійного інформаційного забезпечення на основі сучасних цифрових технологій, що передбачає ефективну систему розкриття інформації та забезпечення прозорості емітентів цінних паперів, акції яких повинні перебувати в публічному обігу. Так, інформаційне забезпечення корпоративного управління повинно регулювати ключові питання розкриття інформації, у тому числі обсяг інформації, що підлягає розкриттю; порядок розкриття інформації (порядок надання інформації на запит заінтересованих осіб); обмеження щодо розкриття інформації, в тому числі порядок визначення переліку відомостей, що становлять комерційну таємницю та конфіденційну інформацію, їх збереження та доступ до них; обсяг повноважень органів товариства щодо підготовки, розкриття, збереження інформації та контролю за виконанням інформаційної політики товариства [2].

Модернізація інформаційного забезпечення корпоративного управління на основі сучасних цифрових технологій сприяє підвищенню ефективності корпорацій та розширенню їх доступу до зовнішнього фінансування, є однією з необхідних умов стійкого економічного їх зростання. Проте, у практику

вітчизняного корпоративного управління недостатньо впроваджуються сучасні цифрові технології.

Важливо оцінити користь і вірно розставити пріоритети. Цифровізацію варто розглядати як інструмент, а не як самоціль. Цифрова епоха змінює підхід до ведення бізнесу, а також вимоги до використовуваних інформаційних технологій: систем управління маркетингом, продажами і сервісом; телефонії і месенджерам; системам документообігу і управління персоналом; облікових систем і безлічі інших корпоративних додатків. Драйвером digital-трансформації в корпоративному управлінні є керівництво корпорації. На цьому етапі необхідно сформувати спільне бачення: розставити стратегічні пріоритети, визначити цінності та завдання змін. Digital-стратегія є локомотивом цифрової зрілості. Рішення окремих проблем за допомогою розрізаних технологій менш ефективно, ніж комплексний інтегрований підхід. Важливо чітко усвідомлювати, які цілі вирішує кожен крок трансформації, яку користь підприємству приносить та чи інша технологія. Для оптимізації внутрішніх комунікацій використовують спеціалізоване програмне забезпечення – ERP, системи електронного документообігу, CRM, ВМPS-системи, UPE-платформи з управління ефективністю [3].

Модернізація інформаційного забезпечення корпоративного управління на основі сучасних цифрових технологій передбачає перетворення форм і методів корпоративного управління; digital-трансформацію технологій корпоративного управління з урахуванням вимог її пануючої моделі в умовах глобалізації, інтересів самих корпорацій та їх акціонерів, держави; переорієнтацію цінностей і пріоритетів функціонування корпорацій.

Отже, інформаційне забезпечення корпоративного управління на основі сучасних цифрових технологій виступає умовою ефективної роботи корпорацій, розширює їм доступ на світові ринки капіталу, дає змогу ефективніше розподіляти ресурси, підвищити ефективність управлінських рішень, сформувати соціальну корпоративну культуру з урахуванням нових цінностей та орієнтирів.

Список використаних джерел:

1. Солонин Е. Б. Методы управления в корпоративных информационных системах: учебное электронное текстовое издание. Екатеринбург: ГОУ ВПО УГТУ-УПИ, 2006. 35 с. URL: <http://study.urfu.ru/view/aid/366/1/Solonin.pdf>
2. Татарчук М. І. Корпоративні інформаційні системи: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2005. 291 с.
3. Гудзь О. Є. Модернізація інформаційного забезпечення корпоративного управління на основі сучасних цифрових технологій. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2018. № 3 (25). С. 4-12.
4. Зелінська О. В. Методологія проектування комп'ютерних систем управління технологічними процесами в АПК. *Техніка, енергетика, транспорт АПК*. 2018. № 1 (100). С. 138-143.

ГАРІФУЛЛІНА Н.В., магістр,
Житомирський національний агроекологічний університет

ХАРАКТЕРИСТИКА РИНКУ КОМЕРЦІЙНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Транспортна система, міжнародна чи локальна, тісно стосується визначення великих технологічних систем. Технологічні системи містять складні компоненти, що вирішують сучасні логістичні проблеми.

Стан транспортної системи є результатом заходів та дій, що здійснюються виробниками та користувачами системи. Виробники та оператори – це організація чи компанії, які можна класифікувати за своїми основними обов'язками, такими як формулювання політики, побудова та обслуговування інфраструктури, виробництво та експлуатація послуг транспортної системи та виробництво транспортних послуг. Користувачі системи пасажирських перевезень є окремими людьми, усім населенням.

Залізниця наразі стала основою для громадського транспорту та центром міського розвитку. Через значні капітальні витрати на інфраструктуру залізнична служба може стати природною монополією. Отже, проїзні послуги, як правило, є неконкурентоспроможними, і для них потрібні суворі норми. Залізниці характеризуються високою інтенсивністю капіталу, трудомісткістю, а їх складність бізнесу вимагає інтенсивного управління та координації. Залізниці є інформаційно-інтенсивними та часто базують свою діяльність на застарілих технологіях та методах експлуатації. Вони вимагають від своїх співробітників вузькоспеціалізованих навичок.

Іноді використання одного способу транспортування замість іншого може бути неможливим через географічний, інфраструктурний та інші чинники. Однак переваги та недоліки видів транспорту слід враховувати для транспортних проєктів.

Залізничний транспорт використовується для великих та громіздких вантажів на довгих наземних перевезеннях. Деякі з переваг – сталість, гарантія низької вартості, більша надійність. Основними недоліками є гнучкість та особливості маршрутів між нерухомими терміналами.

При перевезенні від дверей до дверей найчастіше використовується автомобільний транспорт. Основними його перевагами є гнучкість та можливість дістатися до важких місць. Недоліками є високі витрати на обслуговування, пальне та обмеження ваги. Також забруднення повітря, води та ґрунту.

Залізниця – це засіб перевезення вантажів та пасажирів (осіб) на транспортних засобах, керованих коліями. Сучасні залізничні дороги - це довгі металеві рейки із системами управління рухом залізничних транспортних засобів, які включають локомотиви, поїзди (включаючи самохідні агрегати), що складають вантажні поїзди та пасажирські поїзди та інші транспортні засоби, відповідальні за утримання та обслуговування залізниць. Залізничні дороги

розширилися в застосуванні для коротких відстаней в промислових трубопроводах і міжміських вантажних і пасажирських перевезеннях через енергію пари. За допомогою електрифікованих метрополітенів та столичних залізничних поїздів залізничні дороги відповідають за масові перевезення.

Залізничні та дорожні режими обмежуються землекористуванням, тому важлива частина міжнародної торгівлі здійснюється морським транспортом. Морський транспорт містить три основні види: річковий, прибережний морський і океанічний транспорт. Основна перевага морських перевезень – можливість транспортувати великі кількості сипучих вантажів, рідин та контейнерних вантажів суднами. Також між пунктами відправлення та прибуття немає жодних зобов'язань або транзитних транзакцій; однак ризик пошкодження високий, час транзиту тривалий, і знайти відповідні порти важко. Також чистка та заправка резервуарів шкідливі для води.

Повітряні перевезення є найбільш правильним режимом, коли повільна швидкість неприйнятна. Однак експлуатація літальних апаратів спричиняє шум та проблеми з утилізацією відходів. У цілому, на ринку комерційних перевезень в цей час здійснюють підприємницьку діяльність майже 56,2 тис. перевізників.

Враховуючи географічне розташування України та активну участь у міжнародній торгівлі, характерним є активний розвиток логістичної системи. Характеристика ринку комерційних автотранспортних перевезень України в контексті євроінтеграції представлена в табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика ринку комерційних перевезень України

Вид перевезень	Кількість діючих ліцензій
надання послуг з перевезення пасажирів автобусами	13297
надання послуг з перевезення пасажирів на таксі	15965
надання послуг з перевезення пасажирів легковими автомобілями на замовлення	984
надання послуг з перевезення небезпечних вантажів	1825
надання послуг перевезення пасажирів та небезпечних вантажів	206
надання послуг перевезення пасажирів та вантажів	636
надання послуг з перевезення вантажів	12457
Всього	45360

Джерело: [10].

Наразі характерним є розвиток розумної логістичної сітки, що з'єднує транспортні системи, знижує споживання енергії літаками, залізницею, масовим транспортом та автомобілями. Наразі, тип палива, який використовується великим комерційним та військовим транспортом, є ще одним зростаючим

сектором. З кожним днем просуваються технології, наприклад, в кількох країнах будуються високошвидкісні залізничні системи та високошвидкісні літальні апарати. Електричні машини постійно розвиваються.

Слід відмітити, що кожний вид транспорту регламентується певними ліцензіями. Кількість транспортних засобів, що використовуються відповідно ліцензій в Україні представлено у табл. 2

Таблиця 2

Кількість транспортних засобів, що використовуються відповідно ліцензій

Тип транспортного засобу	Кількість транспортних засобів
Автобуси	74526
Таксі	23485
Легкові	4494
Вантажні (небезпечні вантажі)	16123
Всього	118638

Джерело: [10].

Транспортна галузь включає автомобільну, авіаційну, аерокосмічну, логістику, морську, автомобільну та інші складові. Наразі автомобільна промисловість є одним з найбільших промислових секторів за доходами від діяльності, що охоплює машинобудування, проектування, технологічний розвиток, виробництво, дистрибуцію, маркетинг, продаж та обслуговування автомобілів. Автомобілі можна класифікувати за паливом, включаючи бензинові, дизельні, електричні та різні гібридні або альтернативні автомобілі з паливом, такі як етанол та комбіновані електричні приводи. В умовах сучасних глобальних викликів характерним є стрімкий розвиток логістичної системи.

Доставка і логістика – це управління потоком товарів від місця їх походження до місця їх розподілу або споживання, що включає інтеграцію транспортування, складування, товарно-матеріальних цінностей, інформації, упаковки та обробки матеріалів. В контексті євроінтеграції України ринок комерційних перевезень стрімко розвивається.

Список використаних джерел:

1. Болдовська К. П. Сучасний стан і шляхи підвищення ефективності роботи автотранспортного комплексу. *Зб. наук. праць Харківського національного автомобільнодорожного університету*. Харків : ХНАДУ. 2017. № 3 (18), Т. 2. С. 4-8.
2. Болдовська К. П., Зам'ятіна Є. Ж., Лиженков Д. В. Шляхи активізації інноваційної діяльності підприємств автотранспортного комплексу України у контексті міжнародного співробітництва та євроінтеграції. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2016. № 4(2). С. 4-7.
3. Кузьміна І. А. Роль міжнародних перевезень вантажів в економіці України. *Автошляховик України*. 2003. № 1. С. 17-25.
4. Наливайко А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку. К.: КНЕУ, 2001. 227 с.

5. Новошинська В. В. Міжнародний маркетинг: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2004. 176 с.
6. Про автомобільний транспорт: Закон України від 05.04.2001 № 2344-III. *Відомості Верховної Ради України*. 2001. № 22. ст.105.
7. Філіпенко А. С. Сучасні міжнародні економічні відносини К.: КНЕУ, 2000. 604 с.
8. Чернеча О. М. Сучасні методи аналізу середовища та їх використання у стратегічному менеджменті. *Економіка України*. 2007. № 8.
9. Якимов А. М. О безопасности международных автомобильных перевозок. *Автомобильный транспорт*. 2000. № 7. С. 43-44.
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

ГРИБ М.В., *магістр,*
Житомирський національний агроекологічний університет

НАПРЯМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

Глобалізація в сучасну епоху означає, що майже кожна галузь все більше і більше покладається на інноваційне забезпечення.

Сільське господарство є чудовим прикладом однієї з цих галузей, а експерти фактично включають його як одне з десяти ключових напрямків для розробників програмного забезпечення, що розвиваються. Сільське господарство наразі зазнало масштабних технологічних зрушень. Точне сільське господарство включає великі дані, дрони, датчики та програмне забезпечення для управління фермами. Екологічний контроль, стільникове сільське господарство (мікро ферми), розумна технологія упаковки, маніпуляція генами та бізнес-електромобілі також підштовхнули весь світ сільського господарства до епохи комп'ютерів. Ці інноваційні практики та технології можуть виявитись більш ніж просто майбутнім землеробства та сільського господарства – вони можуть бути самим ключем до виживання людей.

Можна виділити п'ять інноваційних сільськогосподарських практик та технологій, які змінюють світ.

1. Міське сільське господарство, розумний дизайн та вертикальні ферми. Великою перевагою міського землеробства є інноваційна реконструкція та використання простору. Міські ферми можуть бути такими ж скромними, як і ваш традиційний сад на відкритому повітрі. З іншого боку, вони можуть бути настільки ж складними та футуристичними, як і добре регульовані, автономні, екологічно контрольовані механізми.

2. Штучний інтелект. Коли ми думаємо про майбутнє курування, ми, як правило, думаємо про автомобілі на дорозі та маршрутки, у яких не потрібно тримати руки за кермом. Однак, у сільському господарстві – це транспортні засоби без водіїв на фермі та у полі.

3. Компанія під назвою Smart Ag оголосила про функціональну технологію без водіїв у вигляді програмного забезпечення "AutoCart". Це програмне забезпечення повністю автоматизує трактор, надає фермерам потрібну допомогу під час збору врожаю. Інноваційна технологія дозволить фермерам автоматизувати наявне обладнання та забезпечити максимальну ефективність та потужність.

4. Технологія блокчейн. У той час як більшість людей знають блокчейн для його застосування у фінансах криптовалют, аграрний світ починає пізнавати цю інноваційну нову технологію в іншій якості. Нещодавно торговці товарами Louis Dreyfus Co. завершили першу сільськогосподарську торгівлю, що працює на блокчейн, продаючи та доставивши 60 000 т сої до Китаю в грудні 2017 р. Ця торгівля представляє, як блокчейн, ймовірно, буде використаний у сільському господарстві надалі, з децентралізованими транзакціями і самовиконанням розумних контрактів.

Більшість ранніх застосувань блокчейну в сільському господарстві пов'язані з відстеженням та ланцюгами поставок; блокчейн-книга може записувати та оновлювати статус сільськогосподарських культур від посіву до збирання врожаю, зберігання та доставки.

5. Генетичне редагування. Нещодавно вчені почали використовувати CRISPR для того, щоб зробити точні генетичні "операції", так би мовити, дозволяючи їм орієнтуватися та змінювати геном організму шляхом вирізання або заміни конкретних частин генетичної послідовності ланцюга ДНК.

Проведені дослідження підтвердили, що проблема активізації інноваційної діяльності досить актуальна і для України. Аграрні товаровиробники наразі активно залучають інноваційні розробки. Впровадження інновацій на сільськогосподарських та промислових підприємствах України представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Впровадження інновацій на сільськогосподарських та промислових підприємствах України

Рік	Частка підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено, од.		Освоєно, од.	
		нових технологічних процесів	у т.ч. ресурсозберігаючих	виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	з них нові види техніки
2011	8,2	1808	691	3154	657
2012	10,0	1145	423	2417	786
2013	11,5	1419	634	2526	881
2014	10,8	1647	680	2446	758
2015	10,7	1893	753	2685	641
2016	11,0	1957	465	2669	649
2017	11,5	2043	479	2408	663

Джерело: власні дослідження.

Очікується, що продовольчий та сільськогосподарський сектор забезпечать здорову, безпечну та поживну їжу для зростаючого населення, в той же час поставляючи корми для все більшої кількості сільськогосподарських тварин, а також постачають волокна та паливо та іншу продукцію на біологічній основі для ряду промислових підприємств. Сектор також повинен використовувати більш природні ресурси для збереження наявних ресурсів землі, води та біорізноманіття, реагування на зміни клімату. Щоб вирішити ці виклики та відповісти на потреби, сектору потрібно буде використовувати інноваційні підходи для підвищення продуктивності праці.

Список використаних джерел:

1. Волков О. Економіка та організація інноваційної діяльності. К.: ЦУЛ, 2007. 662 с.
2. Волков О. Інноваційний розвиток промисловості України. К.: КИТ, 2006. 648 с.
3. Данкевич Є. М. Міжгалузєва інтеграція в аграрному секторі економіки: монографія. Житомир: "Полісся", 2013. 400 с.
4. Горбачова Ю. Зміст та завдання державної інноваційно-інвестиційної політики України. *Научно-технічний збірник*. 2006. № 71. С. 24-28.
5. Данкевич Є. М. Реалізація інвестиційних проєктів в аграрному секторі економіки у контексті стратегії розвитку інтегрованого виробництва. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2014. № 1. С. 107-111.
6. Інноваційний ресурс господарського розвитку / НАН України; Об'єднаний ін-т економіки / В.П. Мельник (ред.). К., 2005. 363 с.
7. Інституційні засади інноваційної економіки: міжнародний досвід та вітчизняна практика: монографія / За заг. ред. В. С. Новицького. К.: Книжкове вид-во НАУ, 2005. 200 с.
8. Кардаш В. Я. Товарна інноваційна політика: підручник К.: КНЕУ, 2002. 266 с.
9. Якубенко В. Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці: монографія К.: КНЕУ, 2004. 252 с.
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

ГУСАКОВСЬКА Т.О., к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту,

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

СКРИПНІЧЕНКО А.В., магістрант,

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Процес функціонування економіки стає більш динамічним. Це пояснюється характером впливу на організацію і функціонування підприємства трьох основних груп факторів: техніко-економічних, соціально-економічних та регіональних. Вплив техніко-економічних факторів (впровадження нових

машин, робототехніки, ресурсозберігаючих технологій, комплексної переробки сировини тощо), будучи основним джерелом зростання продуктивності праці, призводить до необхідності швидкої зміни схем організації виробництва, формуванню нових типів виробничих організацій, розширенню господарських і науково-технічних зв'язків. Соціально-економічні фактори (ресурсний потенціал, методи управління, мотивація діяльності, кваліфікація працівників тощо) визначають не тільки доцільні форми організації виробництва, праці та управління, а й необхідність постійного розвитку виробництва господарських відносин. Водночас сучасне виробництво має відповідати підвищеним вимогам до своєї діяльності, що обумовлено низкою причин: необхідністю високої гнучкості виробництва, оскільки життєвий цикл продукції (послуг) став коротше, а різноманітність виробів і обсяг випуску разових партій - більше; складною технологією, що вимагає абсолютно нових форм контролю організації та поділу праці; серйозною конкуренцією на ринку товарів (послуг), що в корені змінює ставлення до якості продукції; різкою зміною структури витрат виробництва; необхідністю врахування невизначеності зовнішнього середовища.

Гнучкість в управлінні, здатність і вміння швидко змінювати напрям розвитку, не втратити нові можливості, що відкриваються нововведеннями і ринком, в даний час стають важливішими, ніж пряма економія в області управлінських витрат. Орієнтація на споживчий попит, проведення маневреної науково-технічної, інноваційної та ринкової політики, прагнення до нововведень стали основоположними ідеями нової філософії управління. Система управління підприємством пов'язує воедино його внутрішні ресурси і зовнішнє середовище, найбільш суттєвими компонентами якого є державне регулювання економіки, конкуренція, стан соціального середовища тощо, управління посилює адаптивність, конкурентоспроможність бізнесу.

Узагальнюючи розробки в галузі менеджменту підприємства, можна сформулювати такі положення (характерні риси) сучасного управління [1-4]:

1. Поступова відмова від управлінського раціоналізму класичних шкіл менеджменту, згідно з яким успіх підприємства визначається передусім раціональною організацією виробництва, зниженням витрат, розвитком спеціалізації, тобто впливом управління на внутрішні чинники виробництва. Висування на перший план проблем гнучкості й адаптованості до постійних змін зовнішнього середовища. Значення факторів зовнішнього середовища різко підвищується в зв'язку з укладенням всієї системи суспільних відносин. Доцільна, розумна інтеграція методів «жорсткого» і «м'якого» типів управління в єдину, адекватну умовам середовища систему управління.

2. Розгляд підприємства як цілісної системи, що дозволяє дослідження підприємства в єдності його складових частин, які нерозривно пов'язані із зовнішнім середовищем, причому границі підприємства із зовнішнім середовищем проникні. Підприємство як система не самозабезпечується, а залежить в своїй діяльності від енергії, інформації і інших ресурсів, що надходять ззовні.

3. Застосування до управління ситуаційного підходу, згідно якого вся організація всередині підприємства є реакцією на вплив ззовні.

4. Визнання необхідності розробки та реалізації системи стратегічного управління підприємством. Метод стратегічного управління поєднує стратегічний підхід до постановки завдань і програмно-цільовий підхід до їх реалізації.

5. Організаційна культура перед прийняттям включає і встановлення високих стандартів діяльності для кожного працівника, і забезпечення гнучкого лідерства з акцентом на особисті контакти, створення атмосфери загальної залученості в справі фірми та ін. Особливе значення набувають можливість і готовність делегувати повноваження підлеглим ступеням структури управління і виконавцям, продуктивна взаємодія керівників і підлеглих, зацікавлений підхід до стратегії управління, використання сучасних інформаційних технологій.

6. Визнання визначального значення для майбутнього підприємства, формування та функціонування інноваційного менеджменту, що забезпечує сприйнятливість підприємств до всього але в основному, до досягнень науково-технічної думки. Основою інноваційного менеджменту на підприємстві є створення відповідного організаційного клімату, ініціатива співробітників, створення адекватних форм інноваційної діяльності та її стимулювання.

7. Усвідомлення провідної ролі лідера в організації як носія нового господарського мислення, орієнтованого на інновації та інтеграцію зусиль працівників, на раціональний, виправданий ризик, на використання культурно-етичних інструментів керівництва.

8. Визнання соціальної відповідальності менеджменту як перед суспільством в цілому, так і перед окремими людьми, що працюють на підприємстві.

Підприємство – це насамперед соціальна система, ефективність якої залежить від головного її ресурсу – людини. Завдання менеджера полягає в тому, щоб організувати ефективну спільну роботу, в процесі якої кожна людина здатна максимально розкрити свій потенціал. У той час як система управління традиційного підприємства була відповіддю на стандартну технологію і стабільне зовнішнє середовище, система управління сучасного підприємства має забезпечувати швидку реакцію на динамічні зміни, на безперервно мінливі технології і невизначеність зовнішнього середовища. Сучасний підхід до побудови системи управління підприємством являє собою збалансоване поєднання людських цінностей, організаційних змін і безперервної адаптації до змін зовнішнього середовища. Сучасна система управління повинна бути простою і гнучкою. Головним критерієм її побудови є забезпечення ефективності.

Отже, система управління підприємства в сучасних умовах повинна відповідати наступним вимогам:

- мати мінімально необхідну кількість рівнів управління;
- включати компактні підрозділи, укомплектовані кваліфікованими фахівцями;
- базуватися на гнучких структурах, заснованих на командах фахівців;
- випускати продукцію, орієнтовану на конкурентний ринок;
- організація роботи повинна бути орієнтована на споживача.

Список використаних джерел:

1. Вовканич С., Семів Л. Інформаційна парадигма регіональних суспільних систем інноваційного типу. Львів: ІРД НАН України, 2005. 100 с.
2. Локтионов М. В. Системный подход в менеджменте. М.: Генезис, 2000. 288 с.
3. Новаковський І. І. Система управління підприємства в інформаційному суспільстві: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04 / Національний університет «Львівська політехніка». Львів, 2017. 494 с.
4. Ткаченко А. М., Марченко К. А. Сучасні підходи до управління розвитком підприємства. *Економіка і регіон*. 2014. № 1. С. 85-90.

ДИБАЧ І.Л., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки та організації виробництва,
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова

СУТНІСТЬ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ТА ІНФОРМАТИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Характерними ознаками сучасного стану розвитку економіки є соціалізація та інформатизація суспільства. За таких умов посилюються вимоги до абсолютно всіх сфер національного господарства. Вважаємо, що освіта, в цьому контексті, відіграє одну із провідних ролей, оскільки саме вона призводить до збільшення інтелектуального потенціалу люде, що, в свою чергу, впливає на зростання інтелектуального капіталу суспільства в цілому.

Інформативним показником оцінки рівня соціалізації економіки й якості життя людини є індекс людського розвитку (ІЛР). У 2017 рік значення ІЛР для України становило 0,751 і наша країна є 88 у рейтингу із 189 країн. Від так можна сказати, що показник людського розвитку є середнім. Втім, за 27 років досліджень (з 1990 по 2017) значення ІЛР України збільшилося на 6,5 %, що дозволяє стверджувати про наявний потенціал процесу соціалізації українського суспільства [1].

Узагальнюючи існуючі підходи та статистичні дані, слід зауважити, що соціалізація економіки повинна реалізовуватися у таких напрямках [2]:

– розвиток інтелектуального капіталу та інтелектуальних можливостей працівників відповідно до нових потреб та вимог ринку та суспільного виробництва;

– якісна трансформація системи інститутів, які забезпечують взаємозв'язок основних суб'єктів господарювання в усіх сферах економічного життя і, відповідно, зміна місця та ролі працівника у системі прийняття рішень через інститути соціального партнерства, соціальної відповідальності, соціальної конкуренції;

– соціальна орієнтація економічних основ та матеріальних стандартів існування працівника, що виражається у збільшенні частки сукупного

працівника у національному доході, отже, змінах у розподілі, організації оплати праці, обсязі фонду споживання;

- соціальна орієнтація ринкового законодавства;
- розвиток середнього класу, його структури, якості, ваги в економічному та політичному середовищі, у системі відносин власності.

Соціалізація передбачає підвищення рівня та якості життя населення, включаючи надзвичайно широкий спектр соціально-економічних явищ. Соціалізація економіки впливає на ефективне регулювання соціально-трудоких відносин; зниження соціальних ризиків; підвищення соціальної захищеності працівників; вирівнювання доходів; підвищення зацікавленості працівників у досягненні кінцевих результатів, залучення їх до управління; зміцнення соціального партнерства та інше.

Утім, слід зауважити, що соціальні фактори розвитку завжди розглядалися як похідні від економічних. Це було притаманно переважно індустріальному суспільству і не могло враховувати того, що науково-технічна революція відкрила нову постіндустріальну епоху, в якій економічна могутність реалізується шляхом впровадження високих технологій, управління інформаційними потоками, що знаходить своє втілення через так звану інформатизацію економіки, яка має суттєве значення для розвитку освітніх послуг.

Останнє десятиріччя характеризується зростанням ролі інформаційних технологій, інтелектуальних факторів у розвитку економіки і суспільства. Ні земля, ні капітал, ні природні ресурси не могли зрівнятися з інформацією і знаннями за рівнем впливу на суспільно-економічний розвиток. Ті країни, які визначили своїми пріоритетами інтелектуальні ресурси, інформаційно-комунікаційні технології, домоглися надзвичайно високих результатів.

Рівень розвитку інформаційного сектора економіки країни характеризує глобальний індекс інформаційної економіки, яким може виступати індекс економіки знань (The Knowledge Economy Index – KEI). Зазначений індекс є комплексним показником, що характеризує рівень розвитку економіки, заснованої на знаннях, в країнах і регіонах світу. Цей індекс використовується державами для аналізу проблемних моментів їх політики і вимірювання готовності країни до переходу на модель розвитку, засновану на знаннях. За розрахунком індекс економіки знань KEI – це середнє значення серед чотирьох індексів (економічного та інституційного режиму, освіти, інновацій та інформаційних технологій і комунікацій), а індекс знань KE – середнє значення трьох індексів (окрім індексу економічного і інституційного режиму). Представлена методологія оцінки рівня інформатизації економіки дозволяє порівнювати окремі показники різних країн, а також середні показники, що характеризують групу країн. Порівняння можна проводити як за окремими показниками, так і за підсумковими індикаторами.

За результатами останніх досліджень, проведених Всесвітнім банком [3], Україна посідає 56 сходинку у рейтингу із 146 країн світу, які становили вибірку дослідження. Крім того, за останні 12 років Україна втратила у рейтингу чотири позиції. Аналіз складових індексу економіки знань також незадовільний – індекс

економічного режиму (3,95) та індекс інформаційних і комунікаційних технологій (4,96) є набагато нижчими за середнє значення. Однак, досить високим є індекс освіти – 8,26 (найбільше значення має Канада – 9,81), який засвідчує здобутки щодо підвищення рівня освіченості населення та опікування суспільством процесами набуття та використання знань.

Особливо значну роль відіграють соціалізація та інформатизація в галузі освіти. Соціалізація економіки базується на нових технологіях та в свою чергу потребує розвитку трудової активності працівників. Інформатизація є ключовою умовою підготовки фахівців, здатних орієнтуватися в навколишньому світі [4]. Тому пріоритетним напрямом розвитку соціального та інформаційного секторів економіки в сучасних умовах є підтримка освітньої сфери, яка виступає продуцентом нових знань і інформації.

Взаємний вплив соціалізації та інформатизації на формування та розвиток ринку освітніх послуг виводить на нове розуміння ролі закладу вищої освіти як осередку сучасної інформаційної економіки, що є надзвичайно важливою завданням та відповідає пріоритетам державної освітньої політики, стратегії соціально-економічного розвитку та стратегії національної безпеки.

Заклад вищої освіти здійснює реальний вплив на соціально-економічний розвиток держави та регіону при новому розумінні змісту та ролі освітніх послуг, які формуються в умовах соціалізації та інформатизації економіки.

Характеризуючи зміст та роль освітніх послуг, доцільно виділити такі її особливості, які відображають вплив соціалізації та інформатизації економіки:

- інтеграції і глобалізації системи освіти;
- посилення і розширення ролі сфери освітніх послуг в сучасній економіці;
- застосування інформаційних, медіа- та інтерактивних технологій і систем отримання і передачі інформації;
- активізації застосування ринкових інструментів з метою забезпечення сталого розвитку установ сфери освітніх послуг;
- формування системи безперервної освіти протягом всього життєвого циклу працівника тощо.

Зауважимо, що в умовах соціалізації та інформатизації економіки освітня послуга, з одного боку, виступає в якості товару як індивідуального блага, розподіл якого регулюється переважно ринковими методами, а з іншого – в якості суспільного блага. У першому значенні освітня послуга корисна для окремого індивіда, який інвестує у своє навчання гроші та час. Як суспільне благо, освітня послуга робить внесок у соціально-економічний та культурний розвиток суспільства через формування його інтелектуального потенціалу.

Уточнення змісту та ролі освітньої послуги базується на таких аспектах:

– з боку закладу вищої освіти – це процес передачі споживачеві знань, умінь і навичок загальноосвітнього і професійного характеру, необхідних для задоволення його особистих потреб в придбанні професії, саморозвитку і самоствердження, здійснюваний в тісному контакті зі споживачем за встановленою формою і програмою;

– з боку бізнесу – це процес професійної підготовки (підвищення кваліфікації, перепідготовки) кадрів, необхідної для забезпечення його

працездатності, підтримки конкурентоспроможності та розвитку в постійно змінюються ринкових умовах;

– з боку держави – це процес, що забезпечує розширене відтворення сукупного особистісного та інтелектуального потенціалу суспільства.

Підводячи підсумки зазначимо, що освітні послуги – це комплексний діяльність, яка реалізується в умовах соціалізації та інформатизації економіки, та спрямована на створення соціально-економічних та інформаційних благ, що надаються особі для задоволення різноманітних освітніх потреб та надають можливість розвитку, самореалізації, забезпечення кар'єрного і професійного зростання з метою підвищення рівня добробуту і якості життя окремого індивіда та суспільства в цілому.

Список використаних джерел:

1. UNDP-Доповідь про людський розвиток-2018. Індекси та показники людського розвитку: Оновлена статистика за 2018 рік. URL: <http://hdr.undp.org/en/data>
2. Кириленко В. І., Кириленко Л. М. Соціалізація економіки як тенденція розвитку суспільства. *Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова*. Серія 18: Економіка і право. 2010. Вип. 10. С. 3-8.
3. The informative site of the World bank (2013). URL: http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM_page5.asp
4. Осадчий В. В. Удосконалення професійної підготовки майбутніх вчителів з'асобами комп'ютерно-орієнтованої системи навчання. *Інформаційні технології в освіті: Збірник наукових праць*. Вип. 2. 2008. С. 90-94.

ДОНЦОВА Л.Д., викладач вищої категорії,
Житлово-комунальний коледж ХНУМГ ім. О. М. Бекетова

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІНВАЙРОНМЕНТАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ

Соціально-економічним розвитком довкілля людство вважає частиною біосфери і стверджує, що існує потреба перетворення природи в інтересах людини тому що люди розвиваються в під впливом довкілля.

Обґрунтовано, що трансформація соціально-економічної структури України призвела до змін на підприємствах і управління ними. На сьогоднішній день забезпечення соціально-еколого-економічної безпеки є важливим питанням.

Для досягнення інвайронментальної безпеки держави необхідним є забезпечення інвайронментальної безпеки підприємства. Some визначення «інвайронментальна безпека підприємства» є ширше, ніж «економічна безпека підприємства», так як воно включає три складові: економічну, соціальну, екологічну. У свою чергу, знання про сутність інвайронментальної безпеки, її структури, кількісних і якісних показників для оцінки рівня інвайронментальної

безпеки дозволить менеджерам, маркетологам, економістам та іншим фахівцям забезпечити безпеку підприємства.

Проблема оцінки інвайронментальної безпеки підприємства полягає в тому, що не всі індикатори безпеки детерміновані і мають кількісні вимірники, отримати достовірну інформацію щодо них дуже проблематично. Обґрунтовано, що інвайронментальна безпека підприємства – це стан захищеності підприємства та навколишнього середовища, який дозволяє зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз, здатний до вирішення проблем збалансованого розвитку підприємства й поліпшення стану навколишнього середовища та сприяє реалізації національних концепцій екологічно стійкого розвитку й механізму його забезпечення.

В умовах ринкової економіки сучасні підприємства при впровадженні та реалізації маркетингового менеджменту зіштовхуються з багатьма проблемами, основна з яких проблема кадрового забезпечення. Недостатній рівень кадрового забезпечення – одна з найважливіших проблем організації маркетингового менеджменту підприємства. На підприємстві, або відсутні, або не вистачає працівників, що мають достатньо глибокі знання, необхідні уміння та навички у сфері маркетингу.

Проблеми екологічного маркетингу та механізмів його формування пов'язані з прийняттям рішень щодо екологічних проблем та застосування концепції соціально-етичного маркетингу, яка приведе виробництво до збуту екологічно чистих товарів та послуг.

Останніми роками бізнес-середовища маркетингу все частіше розглядає навколишнє середовище, успішно перетворюючи екологічні вимоги у переваги для бізнесу.

Екологічне відтворення виробництва може означати реалізацію методів еколого-економічного управління, а також подальший розвиток виробничих сил шляхом підпорядкування екологічного регулювання та контролю за економічною діяльністю до обов'язкового здійснення обов'язкового впровадження принципів екологічного аудиту.

Ці принципи реалізуються за допомогою приватних принципів:

- науковості,
- оптимальності,
- комплексності,
- платності,
- справедливості.

У результаті природне середовище виконує загальну функцію забезпечення виживання людства. Компоненти загальної функції є такими:

- забезпечення природних ресурсів та відновлення ресурсів;
- відтворення навколишнього середовища;
- люди насолоджуються відпочинком, естетикою тощо.

Стійкий розвиток, що відповідає потребам життєдіяльності людини й сприяє існуванню і розвитку наступних поколінь, є нагальною потребою кожної країни, народу, усього людства.

Список використаних джерел:

1. Мащенко М. А. Теоретичне обґрунтування сутності економічної категорії «Інв�айронментальна безпека». *Вісник економіки транспорту та промисловості*. 2017. № 60. С. 49–55.
2. Мащенко М. А., Литвиненко А. В. Визначення пріоритетів інв�айронментальної безпеки України. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. № 61. С. 47–53.
3. Мащенко М. А. Особливості реалізації інв�айронментальної безпеки України. *Управління розвитком*. 2018. № 2. С. 64–68.
4. Козаченко Г. В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія. К.: Лібра, 2003. 280 с.
5. Чубукова О. Ю., Ольшанська О. В. Адаптація системи управління економічної безпеки підприємства. *Ефективна економіка*. 2015. № 2.
6. Ліпкан В. А. Національна безпека України: навчальний посібник. [2-е вид.]. К.: КНТ, 2009. 576 с.
7. Васильєв О. В., Мейта В. І. Формування системи управління економічною безпекою промислових підприємств. *Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет*. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. Том 14. № 2. С. 138-145.
8. Вергун А., Нефедова Т., Тарасенко І. Особливості управління фінансово-економічною безпекою підприємства. *Международный научный журнал*. 2015. № 2. С. 95–100.
9. Черчик Л. М. Менеджмент якості навколишнього середовища. *Економічні інновації: Збірник наукових праць*. 2016. Випуск № 61. С. 377–383.

СМЕЦЬ О.І., к.е.н., доцент,
доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки,
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»

ІВАНОВ С.А., студент 2 курсу,
спеціальність «Облік і оподаткування»,
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»

ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ПРАЦІВНИКІВ ОФІСУ

Входження України в світовий економічний простір передбачає орієнтацію держави на економічне зростання, яке неможливе без забезпечення підприємств, установ, організацій кваліфікованими кадрами. Це вимагає запровадження механізму управління відтворенням кадрового потенціалу з метою компенсації

відтоку кадрів з суб'єктів господарювання регіону в інші регіони України, а також за кордон.

За останні десятиліття вітчизняна економіка зазнала значних втрат у кадровому потенціалі. Насамперед, постраждали суб'єкти господарювання майже усіх видів економічної діяльності, які становлять основу національної економіки, зокрема кожного регіону України. Їхні кадрові втрати у сукупності й становлять певне вичерпання кадрового потенціалу держави, окремої області. Від політики держави, засобом втілення якої є процес управління, на усіх організаційних рівнях залежить ефективність використання та розвитку наявного ресурсного, зокрема і кадрового, потенціалу країни та вирівнювання соціально-економічних диспропорцій між регіонами.

Виконані дослідження показують, що необхідно підвищити ефективність політики відтворення кадрового потенціалу суб'єктів господарювання, що вимагає вдосконалення системи кадрового менеджменту на засадах узагальнення вітчизняних здобутків та прогресивного світового досвіду в царині управлінських технологій, створення нових національних програм підготовки керівників і фахівців різних рівнів з урахуванням заходів, що мають компенсувати впливи негативних тенденцій на вітчизняному ринку праці.

Характеристика чинників впливу на розвиток кадрового потенціалу суб'єктів господарювання виявила, що серед численних факторів найбільш вагомими є: плинність кадрів, не тільки природна, а здебільшого зумовлена різними видами міграції; інвестиційна політика та інноваційний розвиток підприємства.

В умовах сучасного розвитку ринкової економічної системи питання підвищення продуктивності працівників офісів є важливим. Адже, будь-який роботодавець зацікавлений в тому щоб його персонал працював старанно і наполегливо. Це стало причиною низки досліджень ціль яких створити таку обстановку в офісі де кожний працівник максимально ефективно працює.

Сьогодні спостерігається тенденція зміни поколінь – нове покоління дуже відрізняється від своїх попередників. Як свідчить дослідження кадрового порталу HeadHunter Україна, проведене у 2015 р., поколінню X (1963-1984 р. н.) властиві такі характеристики: відповідальність, прагнення до стабільності, наполеглива праця; увага до соціальних гарантій. Вони самостійні, сприймають життя як постійну боротьбу, віддають перевагу фундаментальній освіті й розвитку кар'єри по вертикалі, відповідальні й добросовісні працівники, які визнають авторитети. Співробітників покоління Y (1985-2000 р. н.) характеризує прагнення отримати все відразу і жити у своє задоволення, креативність і завищені очікування щодо зарплати. Вони не скуті обмеженнями, впевнені, що немає нічого неможливого, мають високий рівень поінформованості й роботи з новими технологіями. «Греки» розвиваються по горизонталі й часто в кількох професійних сферах. Їх мета цікаві завдання, а не престижні посади.

Головним, у підвищенні продуктивності праці працівників офісу, як би це парадоксально не звучало, є сам офіс, все від обстановки до оздоблення впливає на мотивацію і якість роботи. Тут діє простий принцип, працівник якому

подобається його робота працює краще. Для того щоб створити умови для працівника слід враховувати різного роду аспекти.

Жодна людини не може ефективно працювати без відпочинку цілий робочий день. Дослідження DeskTime показало, що більшість продуктивних людей працюють протягом 52 хвилин, а потім роблять перерву на 17 хвилин. Тому в офісі необхідне місце, де працівник може відпочити, поспілкуватися з колегами, відволіктися від офісних завдань. Рішенням стала кімната для відпочинку, яку слід спроектувати так щоб вона була максимально комфортна та затишна.

Інтенсивність світла напряму впливають на результати роботи в офісі. Якщо офісне приміщення занадто темне, це викликає у працівників бажання спати, а не працювати. Якщо світло занадто яскраве та штучне, це викликає появу головного болю і перевтоми очей. Дослідження показують, що природне освітлення краще підходить для результативної праці. Тому слід використовувати природні джерела освітлення або прилади що максимально імітують природне освітлення.

Рослини в офісі збільшують продуктивність працівників в середньому на 15%. Це зумовлюється тим що рослини роблять офіс привітнішим та комфортнішим, також вони роблять повітря свіжішим, скорочуючи рівень вуглекислого газу.

Фізичні навантаження позитивно впливають на ефективність роботи. Через специфіку роботи в офісі людина проводить багато часу в одному положенні – це дає негативний ефекти на фізичний стан тіла, тому щоб працівники почували себе комфортно слід надати їм можливість виконувати легкі фізичні навантаження. Це не завжди має бути професійно оздоблений зал, іноді досить і кімнати із парою тренажерів.

Найкращий колір для стін та стелі офісів – це зелений, він вважається заспокійливим тоном, який допомагає співробітникам залишатися збалансованими і покращує увагу. Слід також врахувати і оздоблення кімнат особливого призначення. Жовта фарба підійде для художників, дизайнерів і творчих працівників, бо стимулює творчість. А червоний колір підійде для спортивної кімнати, де працівники будуть проходити легкі фізичні навантаження, бо цей колір може збільшити частоту серцевих скорочень та тону.

Мотивація – одна із найважливіших складових ефективного офісу. Але з нею не все так просто, зацікавити працівника прикласти максимальні зусилля складна задача. Зазвичай використовують авторитарний стиль управління, де керівник вирішує сам кого нагородити, а кого покарати, вся мотивація працівника ґрунтується на страху перед керівником. Авторитарний стиль управління пригнічує ініціативу та творчий потенціал, який в умовах сучасного світу є надзвичайно цінним.

Найефективніші альтернативні види мотивації працівників можна побачити на прикладі Google, де працівників заохочують високими зарплатами та комфортними робочими місцями. Також секретом успіху є надзвичайно уважне і клопітке ставлення до працівників, де від кожного працівника вимагається тільки результат, а спосіб і місце, де до нього він дістався, неважливе. Цікавою

інновацією є те, що компанія дозволяє і навіть заохочує працівників приділяти певну частину робочого часу власним проектам. Компанія не забуває і про сім'ї своїх працівників, прикладом цього свідчить те, що при народженні дитини працівнику надають декілька днів відпустки, щоб побути в сімейному колі. Все це створює у працівників розуміння престижності роботи і стимулює працювати старанно щоб не втратити її.

Отже, в сучасних реаліях для того щоб максимально підвищити продуктивність в офісі слід створити офіс в якому хочеться працювати, але не меншу роль відіграє і мотивація, яка досягається через грамотну роботу з працівниками. Гарні умови праці та стимул працювати – це саме ті чинники, які сприяють тому, що працівник викладеться на всі сто.

Для підвищення продуктивності праці можна запропонувати систему підготовки кадрів, яка б включала:

- двотижневе навчання з послідовними співбесідами, атестацією і присвоєнням категорій, які дають право на отримання надбавок і доплат;
- щомісячні виробничі наради і семінари керівників та спеціалістів по обміну досвідом, аналізу стану галузі;
- проведення районних і обласних конкурсів майстерності масових професій, що сприяло б росту авторитету працівників, що підвищують власні знання, кваліфікацію, досягають високих виробничих показників.

Запропоновані заходи дозволять ліквідувати недоліки в системі управління персоналом, дадуть змогу підвищити продуктивність праці.

Список використаних джерел:

1. Ємець О. І., Галас Л. І. Сучасні підходи до визначення ефективності управління в менеджменті. Матеріали XII міжнародної науково-практичної конференції «Економіка України в умовах глобальної нестабільності» (м. Київ, 1 червня 2012 р.). Київ: Аналітичний центр «Нова економіка», 2012. С. 13-15.
2. Михайлів Г. В. Роль капіталізації підприємства для забезпечення активізації інноваційної діяльності. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2014. Вип. 10(1). С. 88-94.
3. Мотивація персоналу в Google: секрети успіху / Менеджмент@блог. 2014. URL: <http://www.management.com.ua/blog/1509>

ZAKI RIMON YOUSRY GABER, student,
Vasyl Stus Donetsk National University

PERSONNEL MANAGEMENT IN TOURISM SERVICES

Tourism's characteristics highlight a number of features that have important ramifications for people within this sector and the role that human resource development plays in supporting enhanced productivity and quality at all levels within organisations, destinations and countries:

– Tourism is a ‘multiproduct’ industry and the different sectors of tourism offer a wide range of occupations with a diversity of human capital requirements;

– Tourism is characterised by duality, whereby large multinational companies co-exist with SMEs and micro-businesses (and tourism is numerically dominated by small businesses).

– The realities of human resource development (for example, availability of training budgets or plans, levels of skills, career progression opportunities and business motivation) are very different for large and small, indeed micro-operators;

– Multiproduct characteristics create diversity within tourism but they are also founded on substantial sectoral interdependencies, built around the notion of the tourist destination which, for most visitors, often subsumes the individual business components within it.

– Destination, as opposed to individual business, management in tourism, creates challenges and problems with regard to ownership and leadership

– Tourism employment, while widely welcomed by most governments, is not without problems as a consequence of the structural factors addressed above but also as a consequence of the weak labour market conditions within which it operates and the perceived low skills set upon which it depends;

– The role of seasonality in structuring how tourism operations are organised and people are managed. Stochastic demand patterns create challenges for tourism businesses in an operational, marketing, financial and, above all, human resource management sense.

A characteristic of tourism is represented by the attraction of the surplus of labour from other sectors and, implicitly, by the attenuation of unemployment, valorising this way the role in the national economic [1]. The relation between tourism and the use of the force of work is manifested on the quantitative and qualitative plan, directly or indirectly.

It is widely argued that people are vital for the successful delivery of tourism services and, as a consequence, those who work in tourism are widely portrayed as a critical dimension in the successful operation of businesses within the sector.” The story of successful tourism enterprises is one that is largely about people – how they are trained and educated, how they are valued and rewarded, and how they are supported through a process of continuous learning and career development. None of this happens by accident” [2].

Szivas [3] argues that only competent and motivated employees can deliver high-quality service and achieve competitive advantage for their firms and tourist destinations.

A multitude of aspects define the relationship tourism-labour under the qualitative aspect, such as: the level of qualification of these occupants in tourism and the structure of the labour in steps of preparation, the report between those hired with total time and partial time of work, the proportion season employees and the turnover of labour, the cost of the professional formation [5].

Effective managers understand the 4Cs – commitment, competence, congruence and cost-effectiveness – and are able to integrate them holistically into business strategy to achieve organisational competitiveness.

- commitment: awareness of business objectives and understanding how they can contribute to their achievement enhance staff commitment to the organisation.
- competence: managerial and employee competence are both critical to the achievement of business objectives and organisational competitiveness. Remedial action must be taken to address skills gap;
- congruence: managers and staff must pull in the same direction and share the same vision to collaborate in achieving business objectives. Transparency and good communication will enhance working relationships and identify any obstacles to achieve business objectives and the way these can be overcome;
- cost-effectiveness: managers must be both proactive and responsive to use human resources effectively and efficiently and maximise productivity.

From the point of view of the professional formation, a great part of the specialists consider that tourism needs personnel with a high level of qualification, with a large horizon of knowledge, well trained, knowing a foreign language of international circulation, capable of recommending and promoting the tourist product; also an important segment of the experts in the field appreciate that the activities which do not require a specialty also have large representation in tourism, this becoming an outlet/market for the unqualified and poorly qualified labour [4].

The opinions of the experts are sustained by the structure of qualification levels of those occupied in tourism; on the studies made in the main touristic European countries the following have been observed: appreciatively 40 % of the personnel's total form tourism is unqualified, appreciatively 42% has medium general preparation, 8 % – specialty studies and only 10 % – superior studies.

The relatively high cost (comparable, in some authors' opinion, to the one in the industries with high technical level) of the demand of a new job in tourism and its maintenance is determined by the temporary character of the employment of workers in tourism [1].

Baum and Szivas [6] argue that the effective deployment and management of people as critical resources within tourism does not happen without considered planning, development and support at the level of the enterprise, the destination and the country. Various actors and agencies, both public and private, can and do take the lead and play significant roles in enabling the tourism sector to recruit, manage and develop human resources in a optimal manner. Key players in this process are frequently local, national and trans-national governments and their agencies.

Riley and Szivas [5] describe tourism as a sector “where easily acquired, transferable skills co-exist and engender weak internal labour markets in organisations that economically are bound to a rate of throughput.”

Riley [5] points to the features of employment in these conditions in terms of recruitment, training and professional status and, unsurprisingly, notes that many areas of tourism work typify weak internal labour market characteristics. Alongside this assessment sits trends within most developed countries and within economic regions such as the European Union which point to erosion of elements of labour market strength and a general weakening of workplace conditions.

Although the development of the tourism industry creates new employment opportunities, critics contend that tourism employment provides predominantly low-

paid and low-skilled demeaning jobs [7]. The negative aspects of tourism employment focus upon the physical demands of the job, poor conditions of work, job insecurity, low pay, long working hours, high turnover of labour and lack of training [8].

Tourism is an activity offered by people, being the sector in which the productivity tends to be low and where the increases in terms of touristic activity lead to create new jobs. Despite the progress reorganization of the process of production of touristic services, accelerated by the application of new technologies, especially in the countries which have a touristic sector with potential, but less developed, opportunities can be expected of supplementary and the better and more various occupations.

Most of the European countries are very developed from the point of view of the businesses connected to tourism and should be able to cope with the future challenges. Still, there is still room for improvement to overcome the constraints which usually interfere in the businesses connected to tourism in Europe, especially for IMMs, to benefit along these perspectives favourable of the market. Among these are:

- the lack of strategic knowledge regarding the touristic demand and the use of these information in operational terms;

- the poor application of the quality control and of the qualitative techniques of management in production, marketing and the offering of touristic services;

- the insufficiency of the appreciation of the richness and diversity of the available attractions all over Europe and which can become the basis for new and original products and touristic destinations.

References:

1. Baum, T. (1995). *Managing Human Resources in the European Tourism and Hospitality Industry: A Strategic Approach*, Chapman and Hall, London.
2. Failte Ireland. (2005). *A human resource development strategy for Irish Tourism. Competing through People, 2005–2012*. Dublin: Failte Ireland.philosophies, New York: Wiley.
3. Szivas E., M. Riley. (1999). *Tourism employment during economic transition*.
4. Edgel, D. (2008). *Tourism policy and Planing, Yesterday, Today and Tomorrow*, Butterworth – Heinemann, Elsevier Linacre House, Oxford, UK.
5. Riley, M., E. Szivas. (2003). *Pay determination: A socio-economic framework. Annals of Tourism Research*, 30(2), 446–464.
6. Baum, T., Szivas E. (2007). *HRD in tourism: a role for government? Tourism management*, Elsevier.
7. Choy, D. (1995). *The quality of tourism employment, Tourism Management*, 16(2), 129-137.
8. Beech, J., S. Chadwich. (2006). *The Business of Tourism Management*, Pretince Hall, imprint of Pearson Education.
9. Bremmer, I. (2006). *The J Curve: A New Way to Understand Why Nations Rise and Fall*, NY: Simon&Schuster.
10. Liu A., G. Wall. (2006). *Planning tourism employment: A developing country perspective. Tourism Management*, 27, 159–170.

ЗАВАДСЬКА О.О., студентка 5 курсу УІД та МП,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

СОВА О.Ю., к.е.н., доцент,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

ПРОЕКТНІ МЕТОДОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ ВИРОБНИЦТВОМ

В умовах сьогодення все більшої популярності в управлінні виробництвом набувають нові проектні методології Scrum та Kanban [3].

Scrum – гнучка методологія на основі Agile-підходів (система підходів і цінностей, на якій будуються гнучкі методології управління проектами, а відповідно і процесами виробництва). Команда розбиває завдання поетапно. Кожні два тижні видається проміжний результат, який відразу ж тестується і, при необхідності, редагується.

Kanban – гнучкий метод для обліку завдань усіх підрозділів компанії, коли на дошку заносяться три види завдань: заплановані, виконані і ті, які «в процесі».

Такі дошки можуть бути фізичними або електронними. Дошки використовують для постановки цілей та обмежень та термінів для виконання завдань. Фізична дошка – це справді звичайна дошка з клітинками, а задачі на ній – це липкі листочки з завданнями, які можна легко переміщати по дошці в залежності від виконання певного завдання. Такі дошки є зручними для зборів команди та обговорення проекту, наприклад, при завершенні певного спринту. Також це зручно, адже кожен учасник команди може побачити на якому етапі знаходиться певне завдання, а також можна внести щось нове на цю дошку. Електронна дошка завжди може бути під рукою у кожного учасника проекту на його гаджеті. Це зручно, коли є учасники, які працюють над проектом дистанційно і без них іноді не обійтися.

Під час роботи за методологіями Scrum та Kanban в компаніях створюються команди співробітників, які працюють над певним проектом. В команді немає керівника і всі працюють на рівних умовах, допомагаючи один одному. За рахунок того, що команда є самоорганізованою, то за всі успіхи або провали відповідають всі разом. Таким чином, кожен може висловити свою думку і за рахунок цього з'являються нові ідеї. На кожному етапі роботи команди вони дивляться на проміжний результат і якщо щось не так, виправляють.

В Kanban зазвичай працює декілька вузькопрофільних команд, але також можуть бути і універсальні команди. В Scrum зазвичай працює одна універсальна команда, в якій є стільки різнопланових спеціалістів, скільки потрібно для виконання проекту.

Спочатку команда ділить загальні завдання на десятки, а то і сотні завдань поменше. Це частина філософії Agile, а тому так роблять в Scrum та Kanban. Всі задачі проекту, які треба виконати складають в спільний список – беклог. Беклог – це перелік задач проекту. Кожна задача має бути актуальною. Якщо

потрібно, то задачі можна додавати або видаляти зі списку. Також у кожній задачі є пріоритет [1].

Scrum називають більш директивною методологією. Коли починає працювати Scrum-команда, то вона розділяє час роботи над проектом на рівні відрізки часу – спринти. Час спринту команда може встановлювати сама, але останнім часом зазвичай час одного спринту – 2 тижні. За один спринт команда має виконати певні встановлені завдання, додавати нові завдання до спринту, який триває на даний момент не можна, а всі справи, які не встигли виконати за цей спринт переносять до наступного. Нові ідеї та справи також можуть вноситись до наступних спринтів. Спринт складається з чотирьох послідовних етапів: планування, виконання, реліз, ретроспектива [2, с. 14].

В Kanban одні етапи не зв'язані з іншими. Тому, якщо з'являється якась нова задача, команда може її одразу додати до спринту, який на даний момент виконують. Оскільки виражених спринтів немає, виявляються особливості, нові задачі додаються в будь-який час. Якщо треба щось терміново зробити, то команда не чекає наступного спринту – задача залишається в роботі скільки завгодно довго, поки команда не закінчить її або не відмінить [3].

Отже, Scrum та Kanban є методологіями, які удосконалюють роботу команд над проектами та допомагають контролювати кожен етап роботи при застосуванні проектного підходу в управлінні бізнесом. Будь-яка компанія може обирати в залежності від проекту, яку саме методологію застосувати для команди, або, можливо, треба поєднати ці дві методології. Дуже зручно, коли люди працюють в команді, висувують нові ідеї для проекту, діляться думками, можуть бачити як просувається проект, бо вся інформація про нього є на дошці, а також можуть представляти продукт споживачам, отримувати від них відгуки та змінювати певні позиції на користь користувачів, щоб в кінцевому результаті отримати продукт, який справді буде потрібен споживачам. Корисним буде використання таких дошок при управлінні виробничими процесами на підприємствах для збору відгуків від працівників з приводу тієї чи іншої роботи та можливого внесення змін в діяльність суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел:

1. Agile, Scrum и Kanban: как это работает на практике. URL: <https://kfund-media.com/ru/agile-scrum-y-kanban-kak-eto-rabotayut-na-praktyke>
2. Демиденко М. А. Управління проектами інформатизації за методологією SCRUM: навч. посіб. Нац. гірн. ун-т., 2016. 80 с.
3. Разбираемся в Scrum и Kanban. URL: <https://netology.ru/blog/scrum-kanban>

**ІЛЬЧЕНКО Т.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри маркетингу,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет**

МАРКЕТИНГ ІННОВАЦІЙ ЯК ЗАПОРУКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах господарювання основними умовами стабільної та конкурентоспроможної діяльності вітчизняних аграрних підприємств є впровадження та ефективне використання нових інформаційно-технологічних систем та управлінських методів. Тому виникає нагальна потреба у використанні маркетингу інновацій, що є запорукою успіху діяльності підприємств, так як дозволяє виявляти й контролювати ті фактори, які визначають умови тривалого виживання і розвитку (на основі інновацій) на аграрному ринку. Більш ефективним маркетинг інновацій стає при орієнтації та врахуванні в основному регіональних потреб в інноваціях, які визначаються їх природно-кліматичними умовами, структурою виробництва та державною інноваційною політикою [1, с. 346].

В цілому маркетинг інновацій – це діяльність, спрямована на пошук нових сфер і способів використання потенціалу підприємства, розроблення на цій основі нових товарів та технологій та їх просування на ринку з метою задоволення потреб і запитів споживачів більш ефективним, ніж конкуренти, способом, отримання за рахунок цього прибутку та забезпечення умов тривалого виживання й розвитку на ринку [2, с. 269].

Отже, методологія та інструменти маркетингу інновацій повинні бути покладені в основу діяльності аграрних підприємств, які вибрали інноваційний шлях розвитку.

Таким чином, маркетинг інновацій аграрних підприємств надає їм можливість чітко й адекватно реагувати на зміни ринку шляхом виробництва або вдосконалення існуючої продукції, впровадження нових технологій вирощування та збуту, реструктуризації, удосконалення систем внутрішнього управління й використання новітніх маркетингових стратегій.

Маркетинг інновацій включає дві складові стратегічну й оперативну маркетингову діяльність. Основною метою стратегічного маркетингу інновацій є розробка стратегії проникнення нововведення на аграрний ринок. В основі стратегічних інноваційних маркетингових досліджень лежить аналіз кон'юнктури ринку з наступним визначенням цільових сегментів споживачів, організація та формування попиту, моделювання поведінки покупця.

На етапі оперативного маркетингу інновацій розробляються конкретні форми реалізації обраної інноваційної маркетингової стратегії, які націлені на максимізацію прибутку й обсягу продажів, підтримку іміджу підприємства, розширення частки ринку.

Отже, ефективна інноваційна діяльність вимагає проведення комплексу робіт, який складатиметься з наступних видів:

- наукових (зокрема, лабораторних) і маркетингових досліджень (у т. ч. бізнес-аналізу, тобто розроблення й обґрунтування інноваційного проекту);
- розроблення й виготовлення інновацій;
- лабораторних і ринкових випробувань;
- просування інновацій на ринок [2, с. 271].

Діяльність інноваційного маркетингу включає не тільки просування на ринок нових продуктів (послуг), але і просування на ринок нових технологій (продаж ліцензій на винаходи та ноу-хау, закладені в новий продукт або в технологічний процес, а також в обладнання для його виготовлення) [3]. Нові технології (окрім ліцензій) можуть реалізуватися в формі: командировання на платній основі працівників-носіїв відповідного ноу-хау; виконання замовлень на підрядні наукові розробки; надання інжиніринго-консультаційних послуг; продажу освітніх послуг, що мають на меті навчання персоналу замовника знанням і навичкам, які впроваджуються в нові технології тощо [4, с. 109].

Впровадження певної маркетингової стратегії інноваційного розвитку залежить від особливостей інноваційної продукції, ступеня насичення ринку її аналогами (якщо вони є), можливістю постійно оновлювати асортимент продукції, що випускається, відповідно до змін умов зовнішнього мікро- і макросередовища.

Так, необхідно відмітити, що інноваційний маркетинг на аграрному підприємстві має особливості, зумовлені наявністю землі, сезонним характером сільськогосподарського виробництва, залежністю від природної зони та клімату.

Одним з важливих аспектів маркетингу інновацій є пошук партнерів для інноваційної діяльності: постачальників, посередників, споживачів, кредитно-фінансових установ тощо. Зацікавленість їх у інноваціях, які аграрне підприємство може створити та впровадити, суттєво підвищує шанси господарства на комерційний успіх. Тому важливим завданням маркетингу інновацій є виявлення та формування інтересів можливих економічних суб'єктів інноваційного процесу та їх врахування як у характеристиках виробленої продукції, так і в методах її просування та збуту [3].

Таким чином, інноваційна діяльність аграрних підприємств потребує відповідного маркетингового забезпечення та підтримки. За допомогою засобів та інструментів маркетингу визначають перспективні інноваційні напрями використання потенціалу аграрного підприємства відповідно до умов мінливого зовнішнього середовища (стратегічний аспект маркетингу інновацій). Створення і впровадження інновацій (нові продукти, технології її виготовлення, методів управління, тощо) дозволять адаптувати діяльність аграрного підприємства до змін умов мікро- і макросередовища.

Отже, здійснення господарської діяльності на засадах маркетингу інновацій дозволить аграрному підприємству знайти і реалізувати ринкові можливості інноваційного розвитку для підвищення рівня його конкурентоспроможності, укріплення ринкових позицій, підвищення ефективності функціонування, забезпечення умов тривалого виживання і розвитку.

Список використаних джерел:

1. Могильна Л. М. Інноваційна діяльність сільськогосподарських підприємств. *Економіка та управління підприємствами*. 2016. № 9. С. 346-349.
2. Маркетинг. Менеджмент. Інновації: монографія / за ред. д. е. н., проф. С. М. Ілляшенка. Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2010. 623 с.
3. Ілляшенко С. М. Маркетингові інновації в інноваційній діяльності підприємств України. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5626>
4. Балабанова Л. В. Маркетинг: Учебник. Донецьк: ГНОМ-ПРЕСС, 2002. 462 с.

КАНДІРАЛ А.А.* , студентка 4-го курсу,
спеціальність «Бізнес-аналітика»,

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

ГАЛУЗЕВА СТРУКТУРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА КРАЇН ЄС: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ

В умовах складних та суперечливих тенденцій розвитку промислового комплексу України, питання дослідження галузевої структури економіки є актуальним.

За сайтами Державної служби статистики України [1] та Євростату [2] були вилучені наступні дані об'єму валового внутрішнього продукту за виробничим методом та валова додана вартість за видами економічної діяльності України, Польщі та Болгарії.

Для дослідження були обрані саме ці країни, оскільки вони схожі за багатьма критеріями. І Україна, і Польща пережили диктатуру, планову економіку і дефіцит, та й менталітет людей приблизно однаковий. Щодо Болгарії: її інфраструктура та якість життя поступаються польським, але є на тому рівні, якого наша країна ще не досягла.

Тим не менш як Польща, так і Болгарія домоглися набагато більших економічних успіхів і вступили в ЄС, а Україна до цього тільки йде.

Якщо звернутися до всесвітньої павутини і дослідити досягнення двох перших країн, можна довести: реформи і хороший бізнес-клімат роблять економіку в кілька разів ефективніше.

Для того, щоб проаналізувати подібність галузевих структур, необхідно розрахувати коефіцієнт подібності (схожості) структур двох сукупностей за формулою:

$$P = 1 - 0,5 \sum_{j=1}^m |d_j - d_k|, \text{ де}$$

* Науковий керівник – Тростяньська К.М., доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара.

P – це коефіцієнт подібності (схожості) структур двох сукупностей; d_j , d_k – це частки ВВП за галузями порівнюваних країн; m – це кількість досліджуваних галузей.

Якщо структури однакові, то $P = 1$; якщо абсолютно протилежні – $P = 0$. Чим більше схожі структури, тим більше значення P . Для наочності, отриманий результат ми множили на 100%.

Розрахунки щодо виконаного аналізу організовані у наведеній нижче формі в таблиці 1.

Таблиця 1

**Подібність галузевих структур валового внутрішнього продукту
у фактичних цінах України, Польщі та Болгарії у 2018 році**

Вид діяльності	Україна		Польща		Болгарія	
	млн. грн.	d_{i1} , %	млн. євро	d_{i2} , %	млн. євро	d_{i3} , %
1	2	3	4	5	6	7
Усього, у тому числі:	2519561	100	314850	100	224700	100
сільське, лісове та рибне господарство	303949	12,1	12991	4,1	2907	1,3
промисловість	632887	25,1	11663	3,7	5253	2,3
будівництво	64431	2,6	28534	9,1	20519	9,1
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	409994	16,3	71273	22,6	47809	21,3
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	191209	7,6	27094	8,6	21226	9,4
тимчасове розміщування й організація харчування	18727	0,7	5119	1,6	7446	3,3
інформація та телекомунікації	110296	4,4	17276	5,5	16303	7,3
фінансова та страхова діяльність	81369	3,2	17875	5,7	24150	10,7
операції з нерухомим майном	171674	6,8	20619	6,5	33694	15,0
професійна, наукова та технічна діяльність	86537	3,4	23584	7,5	37504	16,7
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	35471	1,4	10452	3,3	1037	0,5
державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	163798	6,5	22870	7,3	2798	1,2

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7
освіта	133213	5,3	18693	5,9	1473	0,7
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	76140	3,0	17896	5,7	1593	0,7
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	17376	0,7	3093	1,0	597	0,3
надання інших видів послуг	22490	0,9	5818	1,8	391	0,2

За результатами розрахунку коефіцієнту подібності галузевих структур досліджуваних країн, маємо наступну ситуацію: галузеві структури України та Польщі подібні на 70,4%, України та Болгарії – на 52,2%, а Польщі – Болгарії – на 72,9%. З цього можна зробити висновок, що в економіці математична аксіома «Якщо дві прямі є паралельними третій прямій, то вони є паралельними між собою» не діє, і подібність між собою структур двох країн не означає подібність до третьої, структура якої подібна до однієї з них.

Якщо подивитися глибше, ми можемо спостерігати таку ситуацію, що Україна має абсолютну перевагу за часткою у загальному ВВП над досліджуваними країнами ЄС у такій галузі як промисловість (25,1% від загалу, у порівнянні з 3,7% та 2,3% ВВП Польщі та Болгарії відповідно), та значно програє у будівництві (2,6%, на відміну від 9,1% ВВП Польщі та Болгарії).

У той час Польща займає перше місце за оптовою та роздрібною торгівлею; ремонтом автотранспортних засобів і мотоциклів (22,6%, порівняно з 16,3% ВВП України та 21,3% ВВП Болгарії).

Якщо говорити про останню досліджувану країну, вона значно випереджає інші за частками ВВП таких галузей як операції з нерухомим майном (15,0% від загалу, у порівнянні з 6,8% та 6,5% ВВП України та Польщі відповідно) та професійна, наукова та технічна діяльність (ціліх 16,7%, на відміну від 3,4% ВВП України та 7,5% ВВП Польщі).

Польща та Болгарія - не найбагатші країни Європи, але досить забезпечені. Україна могла б зрівнятися з ними і навіть перевершити, адже після розвалу Союзу на нашій території залишилася потужна промисловість. Але далекоглядні уряди досліджуваних країн ЄС провели економічні реформи і залучили в країни іноземні інвестиції. Модернізація економіки України є уповільненою, тому наша країна вразлива до криз і залежить від цін на сировину.

Якщо Україна таки проведе реформи, взявши приклад з Польщі та Болгарії і інших успішних країн, то зуміє повторити успіх колишніх сусідів по СРСР.

Список використаних джерел:

1. Сайт Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>
2. Сайт Євростату. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

КАРАПЕТ В.В., магістр,
Житомирський національний агроекологічний університет

СТАН ЕКСПОРТУ УКРАЇНСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ЇЇ ЕКОЛОГІЧНІ СТАНДАРТИ В УМОВАХ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ

Україна – 50-та найбільша експортна економіка у світі та 39-та найскладніша економіка за індексом економічної складності (ЕСІ). У 2017 році Україна експортувала на \$ 46,1 млрд та імпортувала \$ 51,7 млрд., що призвело до від'ємного сальдо торгового балансу в \$ 5,57 млрд.

Основним експортом України є насіннєве масло (4,34 млрд. дол. США), напівфабрикат залізо (3,25 млрд. дол. США), кукурудза (2,97 млрд. дол.), пшениця (2,93 дол.). Найбільший імпорт – газ (4,22 млрд. дол. США), нафта (4,14 млрд. дол. США), вугільні брикети (2,18 млрд. дол. США), автомобілі (1,8 млрд. доларів США) та лікарські засоби (1,49 млрд. доларів США).

Головними експортними напрямками України є Польща (\$ 2,69 млрд. дол.), Італія (\$ 2,66 млрд. дол.), Туреччина (2,59 млрд. дол. США) та Єгипет (2,46 млрд. дол. США). Основні джерела імпорту - Росія (7,74 млрд. дол. США), Китай (5,6 млрд. дол. США), Німеччина (5,53 млрд. дол. США), Польща (4 млрд. дол. США) та Білорусь (3,39 мільярда доларів США).

Україна межує з Білоруссю, Угорщиною, Молдовою, Польщею, Румунією, Росією та Словаччиною суходолом, а Грузією та Туреччиною - морем. Україна експортувала товарів на суму 47,4 млрд доларів США у 2018 році. Ця сума в доларі відображає зниження на -12,1% з 2014 року, але на 9,1% покращення з 2017 по 2018 рік.

З континентальної точки зору 55,8% українського експорту за вартістю було поставлено в інші європейські країни, а 31,7% - на азійські імпортери. Україна відвантажила ще 8,7% товарів до Африки. Менший відсоток припадає на Північну Америку (2,8%), Латинську Америку (0,6%), виключаючи Мексику, але включаючи Карибське море, потім Океанію (0,1%), включаючи Австралію та Маршаллові острови.

Враховуючи чисельність населення України в 44 мільйони людей, її загальний експорт в 47,4 мільярда доларів в 2018 році становить приблизно 1100 доларів США для кожного жителя країни.

У макроекономічному відношенні загальний експортний товар України становить 12,1% від загального валового внутрішнього продукту за 2018 рік (390,3 мільярда доларів США, оцінені в паритеті купівельної спроможності в доларах США). Ці 12,1% для експорту до загального ВВП, вказують на відносно зменшення продукції, що продається на міжнародних ринках, для загальних економічних показників України. Цікаво відзначити, що Україна також надала глобальним споживачам послуги, пов'язані з експортом, на суму 15,8 мільярдів доларів для додаткових 4% ВВП.

Встановлено перелік та процентну частку, яку представляє кожна категорія експорту з точки зору загального експорту з України.

1. Залізо, сталь: 9,9 млрд. дол. США (21% від загального експорту)
2. Зернові: 7,2 млрд доларів (15,3%)
3. Тваринні / рослинні жири, олія, віск: \$ 4,5 млрд (9,5%)
4. Руди, шлак, зола: 3 мільярди доларів (6,4%)
5. Електричні машини, обладнання: \$ 2,9 млрд (6,2%)
6. Насіння олій: 2 мільярди доларів (4,1%)
7. Машини, включаючи комп'ютери: 1,7 мільярда доларів (3,7%)
8. Деревина: 1,5 мільярда доларів (3,2%)
9. Відходи харчової промисловості, корми для тварин: 1,2 млрд доларів (2,6%)
10. Вироби із заліза чи сталі: 1,1 мільярда доларів (2,4%)

Найпопулярніший експорт України становив 74,3% від загальної вартості світових поставок. Вироби із заліза чи сталі були найбільш швидкозростаючими серед 10 кращих категорій експорту, що на 25,1% більше ніж у порівнянні з 2017 роком. На другому місці за покращенням експортних продажів опинилася українська деревина, яка зросла на 24%. Товарна структура експорту у січні-липні 2019 року представлена в табл. 1.

Таблиця 1

Товарна структура експорту у січні-липні 2019 року

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Експорт		
	тис. дол. США	у % до січня-липня 2018	у % до загального обсягу
1	2	3	4
Усього	28748256,66	107,06	100,0
у тому числі			
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	764217,16	113,65	2,77
II. Продукти рослинного походження	6453092,17	135,24	22,4
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	2799946,5	105,54	9,75
IV. Готові харчові продукти	1856382,5	110,14	6,55
V. Мінеральні продукти	2952581,4	120,5	10,34
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	1051234,0	100,34	3,78
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	407825,1	96,85	1,4
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичинена	87939,7	86,85	0,38

Продовження табл. 1

1	2	3	4
IX. Деревина і вироби з деревини	867881,3	96,5	3,08
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	264494,3	81,68	0,98
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	497842,7	102,5	1,7
XII. Взуття, головні убори, парасольки	117413,1	90,79	0,4
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	245873,2	103,8	0,98
XIV. 71 Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напідорогоцінне каміння	34579,5	150,78	0,1
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	6546146,8	90,87	22,8
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	2552783,7	94,37	8,98
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	507541,3	135,16	1,86
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	98542,3	123,55	0,36
XX. Різні промислові товари	494003,1	102,9	1,76
XXI. 97 Твори мистецтва	380,7	56,8	0,0

Джерело: [13].

*Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій.

Українські поставки відходів харчової промисловості та кормів для тварин відзначили третє за швидкістю збільшення за рахунок 16,6% зростання. Провідним зниженням серед 10 найбільших експортних категорій України було олійне насіння: воно впало -5,1%

З більш деталізованого чотиризначного рівня гармонізованої тарифної системи, сира соняшникова олія є найціннішим експортованим продуктом для України - 8,7% від загальної кількості країни. На другому місці опинилася кукурудза (7,4%) з пшеницею (6,3%), напівфабрикати заліза або вироби з сталі (також 6,3%), залізні руди та концентрати (6,1%), сталеві вироби (4,6%), ізоляційний дріт або кабель (3,1%), чавун (2,2%), насіння ріпаку чи рапсу (2,1%), а потім феросплави заліза (також 2,1%).

Україна має розвинену промислову базу та багаті сільськогосподарські угіддя. У країні також є досить багато мінеральних ресурсів, які використовуються як для місцевого виробництва, так і для експорту. В даний час основними експортними партнерами України є Німеччина, Туреччина, Італія та США.

Усі товари, які імпортуються на митну територію ЄС в обов'язковому порядку повинні відповідати усім вимогам Європейського Союзу, щодо безпечності, спрямованим на забезпечення захисту споживачів. Це особливо актуально в умовах швидкого забруднення навколишнього середовища та надмірного навантаження на навколишнє природне середовище промисловими

підприємствами. Ці вимоги суттєво різняться у залежності від конкретного товару, але у цілому можуть бути згруповані за такими напрямками:

- технічні вимоги до якості та характеристик продукції або виробів;
- екологічні вимоги до продукції;
- індивідуальні вимоги у сфері санітарних та фітосанітарних заходів.

Отже, подальше нарощення експорту можливе за умови дотримання екологічних стандартів якості. Особливо це стосується при виході на європейський ринок де підвищені вимоги до якості продукції, яка реалізується.

Список використаних джерел:

1. Алімова О. О. Експортний потенціал України: проблеми та перспективи реалізації. *Наукові праці Чорноморського державного університету ім. П. Могили*. 2009. Т. 64. Вип. 51. С. 53–59.
2. Варламова І. С. Система екологічного менеджменту на металургійних підприємствах в умовах ринкової економіки. *Інвестиції: практика та досвід*. 2009. № 6. С. 42–44.
3. Вербицька І. Принципи та приклади застосування ринкових інструментів у сучасній природоохоронній політиці. Огляд економічних засад природокористування та природоохоронної діяльності. К.: НАУ, 2001. С. 50–57.
4. Дорогунцов С. Сталій розвиток в управлінні еколого-економічними системами. *Економіка України*. 2001. № 1. С. 74–79.
5. Друзюк В. Аудит системи управління навколишнім середовищем і міжнародні стандарти. *Стандартизація, сертифікація, якість*. 2002. № 3. С. 50–56.
6. Данкевич В. Є. Митне регулювання експорту та імпорту сільськогосподарської продукції в умовах асоціації з ЄС. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 4. С. 57–60.
7. Данкевич Є. М., Данкевич В. Є. Асоціація з ЄС: перспективи і ризики для товаровиробників та експортерів сільськогосподарської продукції. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 7. С. 29–33.
8. Запольський А. К. Основи екології. За ред. К. М. Ситника. К.: ЦНЛ, 2001. 345 с.
9. Лук'яніхіна О. А. Екологічний менеджмент в системі територіального управління: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. Суми, 2002. 20 с.
10. Масловська Л. Наукові основи формування національної стратегії сталого розвитку. *Економіка України*. 2003. № 3. С. 75–80.
11. Панько Б. Проблеми еколого-економічного менеджменту довкілля. *Економіка України*. 2001. № 8. С. 45–51.
12. Поводження з відходами. Виявлення відходів і подання інформаційних даних про відходи. Загальні вимоги: ДСТУ 3911-99. К.: Держпромнагляд, 2010.
13. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
14. Шевчук В. Я. Екологічне управління: Підручник К.: Либідь, 2004. 432 с.

КАСИЧ А.О., *д.е.н., професор,
завідувач кафедри менеджменту,
Київський національний університет технологій та дизайну*

БАБИЧ Ю.А.,
*магістрант кафедри менеджменту,
Київський національний університет технологій та дизайну*

ОЦІНКА ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНСЬКИХ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Українська металургія впродовж тривалого періоду часу забезпечувала 35-40 % експорту країни, а отже рівень конкурентоспроможності її продукції є важливим не лише для окремих підприємств, а й для галузі та національної економіки в цілому. Саме тому, оцінка експортного потенціалу українських металургійних підприємств, визначення чинників його розвитку має важливе наукове та практичне значення.

Питаннями розвитку експортного потенціалу займалися впродовж останніх років ряд українських та зарубіжних вчених, зокрема, Крушніцька Г.Б. [4], Скопякова Т.В. [7], Ліндерт П. [5], М. Портер [8], А.О. Касич [2, 3] та інші.

Метою даного дослідження є обґрунтування пріоритетних напрямів та інструментів розвитку експортного потенціалу українських металургійних підприємств у сучасних умовах та в контексті підвищення рівня економічної безпеки країни. Основними завданнями є аналіз тенденцій та потенціалу розвитку металургійних підприємств України; визначення пріоритетів державної економічної політики щодо розвитку металургійної галузі та посилення її експортного потенціалу у контексті зміцнення зовнішньоторговельної безпеки.

Формування стратегії зовнішньої торгівлі і, зокрема, експорту, є надзвичайно важливим фактором розвитку національної економіки. Збільшення експорту – це збільшення валютних доходів підприємств-експортерів, збільшення платежів до бюджету, надходження валюти до країни. Відповідно розвиток експортного потенціалу українських металургійних підприємств – це стратегічне завдання самих підприємств та держави в цілому.

Експортний потенціал – найважливіша характеристика економічної потужності країни. Під експортним потенціалом розуміють здатність виявляти і постійно відтворювати свої конкурентні переваги на світовому ринку відповідно до умов середовища, що постійно змінюється [4].

На основі вивчення статистичної інформації було проведено оцінку експортного потенціалу металургійних підприємств України [1], що дало можливість виокремити такі основні тенденції:

По-перше, нестійкими є загальні фінансові результати діяльності металургійних підприємств, що свідчить про збереження значної залежності від кон'юнктури світового ринку. З розгортанням світових криз українські металурги виявляються неконкурентоспроможними за ціновими

характеристиками, а, як результат, зазнають суттєвих збитків. Так, під час останньої кризи масштаби її впливу можна оцінити на прикладі компанії Метінвест: показник операційного прибутку скоротився в 3,6 раз: з 3 961 млн дол. США в 2008 році до 1 105 млн дол. в 2014 р., показник EBITDA – в 1,8 раз: з 4 769 млн дол. США в 2008 р. до 2 702 млн дол. США в 2014 р., а показник чистого прибутку – в 17,6 раз: з 2 803 млн дол. США в 2008 р. до 159 млн дол. США в 2014 р. [6]. Зі стабілізацією ситуації українські підприємства знову повертаються в числі найбільших експортерів світу. За результатами 2018 року, Україна посіла 10 місце серед світових виробників чавуну і 13 серед виробників сталі [9].

По-друге, зберігається дія чинників, які є загрозою для подальшого розвитку. Застаріле обладнання, відсутність наукових досліджень, фінансовий тиск з боку держави, воєнні дії, погана екологічна ситуація в регіонах, що спеціалізуються на металургійній галузі – ці та інші чинники внутрішнього та зовнішнього середовища здійснюють негативний вплив на розвиток металургійних підприємств. Хоча, якщо використати показник інвестицій як індикатор спрямування реформ, то слід зазначити, що у 2014 р. рівень питомих інвестицій становив 15,7 доларів на тонну сталі, то у минулому році цей показник уже досяг 29,1 доларів на тонну сталі та продовжує зростати [9].

По-третє, збереження виробництва та експорту сировинної продукції. Виробництво чавуну, сталі, феросплавів та іншої продукції первинного оброблення сталі становить близько 80% від усієї продукції металургійної галузі, а виробництво готових металевих виробів та труб становить, лише 8 % і 5,8 % [1].

За результатами дослідження Youcontrol, 20 найбільших українських компаній в 2017 році експортували продукції на близько 15 млрд доларів. Серед експортної продукції основними є: плоский прокат з вуглецевої сталі, залізні руди та концентрати, а також напівфабрикати з вуглецевої сталі. Тобто низький рівень інвестиційної активності металургійних підприємств впродовж тривалого проміжку часу не дозволив підприємствам динамічно змінювати технологічні процеси, а це призвело до невідповідності структури випуску продукції та її цінових характеристик вимогам світового ринку. Тому розвиток експортного потенціалу українських металургійних підприємств значною мірою залежить від активності інвестиційної діяльності, здійснення технологічного переозброєння, здатності знизити собівартість продукції. Таким чином, зовнішня, міжнародна конкурентоспроможність українських металургійних підприємств повною мірою залежить від розвитку внутрішнього потенціалу підприємства, основних напрямом якого має стати технологічне переоснащення всіх металургійних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Касич А. О., Циган Р. М., Назаренко К. І. Стратегія управління експортним потенціалом підприємств важкого автомобілебудування. *Ефективна економіка*. 2016. № 12. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua>
3. Касич А. О., Дідур С. В. Структурні характеристики зовнішньої торгівлі України. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 1(79). С. 85–94.

4. Крушніцька Г. Б. Експортний потенціал регіону та шляхи покращення його використання (на прикладі Чернівецької області): автореф. дис. канд. екон. наук: 08.05.01 / Київ. нац. екон. ун-т. К., 2001.
5. Линдерт П. Х. Экономика мирохозяйственных связей: пер. с англ. М.: Прогресс, 1992. 514 с.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Офіційний сайт Метінвест. URL: <http://www.metinvestholding.com>
8. Про СОТ / Постійне представництво України при відділенні ООН та інших міжнародних організаціях у Женеві. URL: <https://geneva.mfa.gov.ua/ua/ukraine-io/wto/about>
9. Скорнянова Т. В. Експортний потенціал обробної промисловості України монографія. К.: Науковий світ, 2006 360 с.
10. Porter M. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. New York: The Free Press, 1980 (2nd ed. New York: Free Press, 1998. 397 p.
11. 2018-й: Рік випробувань вітчизняної металургії. *Голос України*. № 14 (23 січня 2019 р). URL: <https://www.ukrmetprom.org/2018-y-rik-viprobuvan-vitchiznyanoi-metal/>

КАСИЧ А.О., *д.е.н., професор,
завідувач кафедри менеджменту,
Київський національний університет технологій та дизайну*

КОНДРАТЕНКО А.В.,
*магістрант кафедри менеджменту,
Київський національний університет технологій та дизайну*

КЛЮСОВ О.М.,
*магістрант кафедри менеджменту,
Київський національний університет технологій та дизайну*

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ: ПОНЯТТЯ, МОДЕЛІ, ХАРАКТЕРИСТИКИ

В умовах інноваційної економіки персонал підприємства набуває особливого значення для його розвитку, оскільки виключно цей вид ресурсу, порівняно з матеріальними чи фінансовими, має потенціал щодо створення інновацій, а отже забезпечує формування конкурентних переваг. Саме тому і в науці, і в практичній сфері відбувається постійний пошук нових моделей управління персоналом, які б максимізували економічні ефекти використання робочої сили не лише у вартісних показниках, а у довгострокових позиціях підприємства.

Метою дослідження є систематизація існуючих моделей управління персоналом та визначення їх ключових характеристик.

Модель управління персоналом – це комбінаторне поєднання базисних функціональних напрямів використання персоналу на підприємстві, графічним вираженням якої є вибудована структурно-логічна схема блоків, які відображають складні процеси управління персоналом та узгодженість всіх складових.

Детально огляд моделей управління персоналом представлено в роботах [1-5]. Основні характеристики сучасних моделей представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика базових моделей управління персоналом

Моделі	Базовий принцип
Модель Мічиганської школи	Досягнення цілей організації забезпечується через ефективне управління основними функціями HRM
Гарвардська модель	Застосування інтегрованого підходу до управління трудовими ресурсами з урахуванням стратегічних цілей та існуючої організаційної структури.
Контекстна модель	Базується на ідентифікації та дослідженні дії чинників зовнішнього середовища, зокрема соціальних, інституційних та політичних
Модель 5-Р	HRM розглядається як результат дії 5 ключових елементів: філософії, політики, програми, практики та процесу.
Європейська модель	Базується на врахуванні, культурного та політичного економічного, соціального різноманіття європейського простору, яке, крім того, характеризується високою мобільністю трудових ресурсів.
Стратегічно-орієнтована модель	Модель базується на визнанні ключової ролі стратегії та практики управління персоналом у розробці стратегії компанії.
Інтегрована модель	Модель базується на інтеграції менеджменту знань та HRM задля формування конкурентних переваг в умовах розвитку економіки знань шляхом розширення традиційного управління персоналом до управління навчанням та знаннями.

Джерело: побудовано авторами за даними [1-5].

Узагальнюючи підходи до управління персоналом у сучасних умовах слід виокремити такі основні морфологічні одиниці сутнісної складової HR моделювання:

як стан, що відображає співвідношення окремих функціональних елементів, які вплив зовнішнього середовища на кількісно-якісні характеристики

кадрового потенціалу підприємства, який, в свою чергу визначає інші складові економічного потенціалу;

як процес – тобто причинно-наслідкові зміни у розвитку та використанні кадрових ресурсів підприємства;

як сукупність заходів, здійснення яких дозволяє провести моніторинг загроз, мінімізацію ризиків ефективному використанню кадрових ресурсів;

Синтез переваг та недоліків представленого переліку моделей дозволяє встановити такі основні характеристики та особливості процесів їх конструювання:

по-перше, високий динамізм – кількість сформованих вченими та апробованих на практиці моделей свідчить про динаміку еволюції та невпинний процес пошуку нових підходів та конструкцій;

по-друге, інтегрований характер – процес конструювання моделей управління персоналом слід розглядати у контексті розвитку та удосконалення системи управління підприємством в цілому;

по-третє, необхідність застосування стратегічного підходу та орієнтації на цільові орієнтири розвитку підприємства на довгострокову перспективу;

по-четверте, обов'язковість врахування чинників внутрішнього та зовнішнього середовища динамічна взаємодія яких формують вимоги щодо персоналу;

по-п'яте, агрегований характер, оскільки кожна наступна модель використовує позитивні характеристики попередніх та забезпечує їх розвиток;

по-шосте, кожна модель базується на використанні певного принципу побудови в якості базисного, зміна якого відбувається зі зміною теоретичних концепцій.

Таким чином, моделювання є досить зручним способом комплексного управління персоналом із застосуванням стратегічного підходу.

Список використаних джерел:

1. Dubois C. & Dubois D. (2012). Strategic HRM as social design for environmental sustainability in organization Human Resource Management, Human Resource Management, November–December, Vol. 51, No. 6. pp. 799–826.
2. Lapiņa I., Maurāne G., Stariņeca O. (2013) Holistic Human Resource Management Model towards Sustainable and Sophisticated Business. In: Proceedings of the 17th World Multi-Conference on Systemics, Cybernetics and Informatics (WMSCI 2013). Vol.2, United States of America, Orlando, 9-12 July, 2013. Florida: International Institute of Informatics and Systemics, 2013, pp.31-36. ISBN 978-1-936338-88-7
3. Lapiņa I., Maurāne G., Stariņeca O. (2014). Human resource management models: aspects of knowledge management and corporate social responsibility. Procedia - Social and Behavioral Sciences no. 110, pp.577-586. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2013.12.902>.
4. Jackson, S. E., Schuler, R. S. & Werner, S. (2009). Managing Human Resources (11th ed.). New York: South-Western, Cengage Learning. 668 p.
5. Armstrong, M. (2009). Armstrong's Handbook of Human Resource Management Practice (11th ed.). London/Philadelphia: Kogan Page. 1088 p.

КАСИЧ А.О., *д.е.н., професор,*
завідувач кафедри менеджменту,
Київський національний університет технологій та дизайну

РАФАЛЬСЬКА І.В.,
студентка 4 курсу кафедри менеджменту,
Київський національний університет технологій та дизайну

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА У СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

З розвитком ринкової економіки одним з домінуючих стратегічних та економічних ресурсів та одним з головних джерел конкурентної переваги став інтелектуальний капітал підприємства. На сьогоднішній день, головними завданнями українських підприємств є не лише ефективне використання вже існуючого інтелектуального капіталу, а й створення нового, що забезпечить позитивні результати діяльності, а це потребує вирішення основних проблем управління інтелектуальним капіталом. Загалом поняття «інтелектуальний капітал» є досить новим та повністю не вивченим, що потребує проведення подальших досліджень.

Мета дослідження є узагальнення підходів до визначення поняття «інтелектуальний капітал» та його структурування, ідентифікація основних проблем управління інтелектуальним капіталом на українських підприємствах.

На даний момент в науковій літературі існує безліч підходів до визначення поняття «інтелектуальний капітал (ІК)». В.Л. Хадсон ототожнював інтелектуальний капітал з людським та визначив його, як «комбінацію генетичної спадщини, художньої освіти, досвіду, ставлення до життя і бізнесу» [1, с. 46]. М.А. Ескіндаров зазначав, що інтелектуальний капітал «це система характеристик, що визначають здатність людини, тобто якість робочої сили, тобто працівника підприємства, фірми або корпорації, що створює товар чи послуги, в цілях їх відтворення на основі персоніфікованого економічного інтересу кожного суб'єкта і їх сукупності» [2]. К.-Е. Свейбі розглядає ІК як «нематеріальні активи: індивідуальна компетентність, внутрішня та зовнішня структура підприємства» [3]. Як знання та інформацію ІК описував Т. Стюарт: «інтелектуальний матеріал, який включає знання, досвід, інформацію та інтелектуальну власність і бере участь у створенні цінностей» [4, с. 12], також з ним погоджувався його колега П. Саліван, який визначає ІК, як «знання, які можуть бути перетворені у вартість» [5, с. 238-244]. З ракурсу інтелектуального продукту ІК досліджував О.Б. Бутнік-Сіверський: «Створений або придбаний інтелектуальний продукт, який має вартісну оцінку, об'єктивований та ідентифікований (відокремлений від підприємства), утримується підприємством (суб'єктом господарювання) з метою ймовірності одержання прибутку (додаткової вартості)» [6, с. 26]. У своїй праці Й.С. Ситник визначає ІК, як інтелектуальні ресурси: «капітал у формі людського інтелекту, організаційної і споживацької компоненти організації, створеної у ній інтелектуальної власності,

утвердженій емоційною та релятивною складовою, який піддається оцінюванню та надає конкурентні переваги організації» [7, с. 337].

Основним завданням створення та використання інтелектуального капіталу є збільшення прибутку підприємства за рахунок формування, реалізації та взаємодії його структурних елементів, що забезпечують ефективну діяльність.

На сьогоднішній день інтелектуальний капітал є головним чинником, що впливає на впровадження нових технологій у виробництво, що і забезпечує основну конкурентоспроможність підприємства на ринку, дослідження якої представлено в роботі [8].

За своєю сутністю інтелектуальний капітал визначається як система взаємовідносин між економічними суб'єктами, щодо постійного розвитку виробництва, на основі впровадження нових технологій та інновацій, а також щодо збільшення прибутку та підвищення продуктивності праці на підприємстві. Інтелектуальний капітал характеризується вищим рівнем розвитку, за рахунок постійного зростання економічного розвитку суспільства та ефективної діяльності його структур, в порівнянні з іншими функціональними формами капіталу, на основні яких він розвивається, узагальнюючи в собі всі основні властивості раніше зазначених форм капіталу, не втрачаючи свій власний зміст. На основі цього в роботі [10] автор виділяє такі основні функції інтелектуального капіталу: 1) створення інтелектуального центру, що включає в себе сукупність факторів виробництва, розподілу обміну та споживання; 2) постійний розвиток інтелектуальної власності; 3) становлення креативного типу мислення працівників, підприємців, наукових діячів, керуючого персоналу, формує і реалізує основні моделі відтворення кожної конкретної економічної системи та їх сукупності.

У сучасному економічному просторі, основним матеріальним вираженням інтелектуального капіталу є інновації, ноу-хау, патенти, ліцензії і т.д., що забезпечують конкурентну перевагу підприємства на ринку.

Наступним важливим етапом вивчення інтелектуального капіталу є дослідження його структури. Найбільш поширеним серед науковців став підхід, що включає в себе три основні складники (табл. 1).

Таким чином, інтелектуальний капітал вчені розглядають як: ресурс та капітал підприємства, як продукт його діяльності, як сукупність знань. Багатогранність досліджуваного поняття визначає необхідність застосування комплексних методів та інструментів управління процесами його розвитку.

Сьогодні, перед вітчизняними підприємствами постає ряд проблем, що полягають у неефективних методах управління інтелектуальним капіталом. Його ефективність зростає лише за умови існування відповідної стратегії розвитку підприємства, що полягає у створенні нового продукту чи послуги, задля прогресивного розвитку підприємства на ринку. В сучасних економічних умовах, ефективність управління інтелектуальним капіталом повинна забезпечуватися за рахунок чіткої системи управління трьома головними капіталами: інтелектуальним, фінансовим та матеріальним. Створивши систему аналізу та управління інтелектуальним капіталом у відповідності до обраної стратегії, дозволить забезпечити життєдіяльність підприємства у всіх його сферах.

Таблиця 1

Структура інтелектуального капіталу підприємства

Структурний елемент	Визначення
Людський капітал	Сукупність накопичених персоналом за певний період навичок, знань, інформації, досвіду, творчих здібностей, що забезпечує високу продуктивність праці
Структурний капітал	Усі можливі технічні засоби, програмне забезпечення, патенти, організаційна структура, товарні знаки, бази даних, що забезпечує ефективну діяльність підприємства та розкриває потенціал персоналу
Споживчий капітал	Майбутні клієнти підприємства та можливість підприємством задовольнити їх потреби

Джерело: складено авторами на основі [4, 6, 9, 11].

Досі, більшість українських підприємств спрямовує свої основні потужності на розвиток матеріальних активів, тому головним завданням для їхнього подальшого розвитку, повинно стати не просто накопичення вже існуючого інтелектуального капіталу, а його перетворення в унікальні активи підприємства, що забезпечать основну конкурентну перевагу перед іншими організаціями.

Отже, у підсумку можна сказати, що вплив інтелектуального капіталу на розвиток підприємства є недооціненим. На сьогоднішній день, кожна компанія повинна розробляти стратегію розвитку підприємства чітко оцінивши та проаналізувавши усі три структурні елемента інтелектуального капіталу: людські, структурні та споживчі активи, та їх взаємодію між собою. Активізація наукових досліджень щодо вирішення головних проблем управління інтелектуальним капіталом підприємства, повинна стати одним з ключових завдань сучасного економічно розвиненого підприємства. Дослідження та реалізація методів управління інтелектуальним капіталом, дозволить забезпечити ефективну діяльність українських підприємств та їхню конкурентоспроможність на ринку.

Список використаних джерел:

1. Edvinsson L., Malone M. Kapitał intelektualny. Warszawa, PWN. Warszawa, Difin. 2002. 139 p.
2. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця. К.: Ін-т економ.прогнозув., Фенікс, 2003. 1008 с.
3. Sveiby K. E. The New Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge Based Assets. URL: <http://www.sveiby.com/articles/MeasureIntangibleAssets.html>
4. Стюарт Т. А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / пер. с англ. В. А. Ноздриной. М.: Поколение, 2007. 368 с.

5. Sullivan P. Value-driven Intellectual Capital; How to Convert Intangible Corporate Assets into Market Value. Wiley, 2000, pp. 238–244. URL: <http://www.sveiby.com/articles/icmmovement.htm>
6. Бутнік-Сіверський О. Б. Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект. *Інтелектуальний капітал*. 2002. № 1. С. 16–27.
7. Ситник Й. С. Інтелектуалізація капіталу організації та його структурування. *Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ “Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана”*. К.: КНЕУ, 2012. Спец. вип.: у 2 ч. Ч. 1: Стратегічні імперативи сучасного менеджменту / відп. за вип. С. М. Соболю. С. 332–342.
8. Касич А. О., Глущенко Д. О. Теоретичні та практичні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства. *Економіка та держава*. 2016. № 11. С. 65-70.
9. Пляшенко С. М. Сутність, структура і методичні основи оцінки інтелектуального капіталу. *Економіка України*. 2008. № 11. С. 16–26.
10. Теоретичні і методологічні основи дослідження економічних відносин в Україні в умовах інтеграції в глобальний процес розвитку: монографія / [М. І. Зверяков, М. О. Уперенко, Л. Л. Жданова та ін.]; за заг. ред. М. І. Зверякова. Одеса: Атлант, 2016. 389 с.
11. Касич А. О., Черняхівська М. В., Мірошніченко А. М. Сучасні методичні підходи до аналізу використання персоналу підприємства. *Фінансовий простір*. 2018. № 3. С. 35-40.

КОГУТ Н.О.*, *магістрант*
кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності,
Чернівецький національний університет імені Ю. Федьковича

ВДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «ПРОЕКТНО-БУДІВЕЛЬНА ФІРМА «РІКА» ЗА ДОПОМОГОЮ МЕТОДУ ОКР

В умовах динамічного розвитку інформаційних та комунікаційних технологій постійно зростають вимоги до знань і навичок працівників підприємства. Особливу роль при управлінні трудовим потенціалом відіграє оцінка компетенцій працівників. Добре організована та здійснена оцінка працівників здатна виявити багато проблем в системі управління трудовим потенціалом підприємства. Всебічна і об'єктивна оцінка працівників – це не лише дієвий інструмент управління трудовим потенціалом, але й стратегічний інструмент для досягнення цілей підприємства.

* Науковий керівник – Яскал О.О., к.е.н., доцент, доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, Чернівецький національний університет імені Ю. Федьковича.

Для покращення роботи процесу формування трудового підприємства буде доцільним запровадити новий метод постановки цілей та оцінювання ефективності управління персоналом – метод OKR.

Як підкреслює А. Юсова, ключова особливість методу OKR полягає в тому, що «цілі повинні бути принципово недосяжні. Якщо цілі досягнуті на 100 %, вони вважаються недостатньо амбітно поставленими, і в плануванні на наступний період потрібно це врахувати. Оптимальним буде виконання 60-75 % результатів з кожної мети» [1]. Цей метод вперше було використано у корпораціях Google та Intel, проте він наразі набирає популярність та існує на протипагу методу KPI.

Використання методу OKR допомагає показати загальну ціль компанії кожному працівнику, оскільки постановка цілей відбувається «знизу». Наприклад, водій не збільшує на пряму прибуток підприємству, однак зменшення витрат на перевезення, може вплинути на загальну прибутковість.

Метод OKR для підприємства варто використовувати одночасно на трьох рівнях: підприємство; відділ чи команда; окремих працівників.

Рівень виконання планів ніяк не впливає на розмір оплати працівників. Даний метод постановки цілей доцільний для підвищення довіри працівників.

Отже, при правильному застосуванні методу OKR підприємство зможе отримати наступні переваги:

- покращення комунікацій між працівниками та керівництвом за рахунок прозорості і зрозумілості всіх процесів;
- логічність прийняття рішення;
- чіткі критерії виконання роботи, що є об'єктивною оцінкою діяльності;
- скерованість всіх працівників на основну ціль.

Очікувані результати від запровадження методу OKR для підприємства (на прикладі ТОВ «Проектно-будівельна фірма «Ріка») представлено у табл. 1.

Таблиця 1

**Очікувані результати від впровадження методики OKR для
ТОВ «Проектно-будівельна фірма «Ріка»**

Показник	2018 р.	Прогнозоване значення
Часу на прийняття оптимального рішення щодо вибору постачальника на довгостроковий термін, днів	3-7	1-4
Середній час поставки матеріалів, год	6,5	4,2
Кількість відвантажень без пошкоджень, нестачі, браку, затримки, %	82%	97%
Час простою транспорту, год	1,1	0,6
Час на проведення повної інвентаризації складу, дні	2	1
Витрати на зберігання товарів, тис. грн	1365,60	800,00

Джерело: складено автором.

Показники з табл. 1 показують наскільки можна оптимізувати бізнес-процеси ТОВ «Проектно-будівельна фірма «Ріка», застосовуючи методіку ОКР.

Отже, для вирішення основних проблем системи формування трудового потенціалу ТОВ «Проектно-будівельна фірма «Ріка» необхідно удосконалити процес підбору працівників чи повністю передати ці функції на аутсорсинг агентствам, що спеціалізуються на підборі персоналу. Також рекомендується застосування методу планування та постановки цілей ОКР.

Список використаних джерел:

1. Юсова А. Метод ОКР: планирование с недостижимыми целями. Wrike. URL: <https://www.wrike.com/ru/blog/metod-okr-planirovanie-s-nedostizhimymi-tselyami/> (дата звернення: 15.05.2019).

КОРБА А.Ю., аспірант
*кафедри економіки підприємства та підприємництва,
Хмельницький національний університет*

ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Сьогодні, за ринкових умов господарювання, видозміна організаційно-економічних механізмів України, що мають можливість збільшити рівень конкурентоспроможності та системи адаптації як середньостатистичного підприємства, так і національної економіки. При створенні такого механізму науковці пропонують використовувати різні інструменти та підходи, вагоме значення серед яких відіграє саме організаційна культура компанії.

Процес управління організаційною культурою робить можливими для адміністративного сектору компанії такі кроки: ефективне покращення стратегії, підвищення рівень конкурентоспроможності та вміння підприємства адаптуватись до ринкових умов – усе це відображає практичне значення важливості концепції організаційної культури.

Але все ж питання організаційної культури підприємства як ключового сектора національної економіки по факту є недостатньо дослідженим. Процес оцінювання організаційної культури компанії в цілому та окремих її складових немає належного теоретичного обґрунтування, так як і відношення існуючого рівня організаційної культури та рівня ефективності компанії, відсутні дослідження особливостей формування організаційної культури корпоративних компаній в агробізнесі.

Проаналізувавши існуючі наукові праці, феномен організаційної культури можна оцінити з двох точок зору – адміністративної та психологічно-соціальної. Кожен з даних двох напрямків має окремий діапазон бачення про сутність критеріїв організаційної культури підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Зміст критеріїв організаційної культури підприємства в розрізі адміністративного та психологічно-соціального підходу

Критерій	Напрямок	
	Адміністративний	Психологічно-соціальний
Зміст ОК	ОК – сукупність норм, цінностей, правил вирішення проблем, що поділяються більшістю членів організації і сприяють досягненню поставлених перед нею цілей	ОК – атмосфера, психологічний клімат організації, неформальна і невидима свідомість організації, яка впливає на поведінку її членів і сама формується під їхнім впливом
Призначення ОК	ОК розглядається як атрибутивна характеристика організації і засіб пристосування до змін у зовнішньому середовищі	ОК розглядається як невід’ємну суть і характеристику функціонування малих груп
Функція ОК	ОК – фактор стратегічного управління підприємством, розвиваючого управління персоналом, фактор адаптації підприємства до ринкових умов, підвищення конкурентоспроможності підприємства	ОК – фактор соціалізації індивідів, фактор впливу на членів організації в процесі трудової поведінки
Основний чинник формування ОК	Засновник, керівник, лідер організації, зовнішнє середовище	Загальнолюдські, професійні, особисті цінності, уявлення норми, правила
Основні прояви ОК	Культура управління, культура умов праці, культура працівників, культура документації	Менталітет співробітників, соціально-психологічний клімат в організації.

Існує багато розходжень наукових думок у твердженнях щодо виділення, окремого від управлінського, етнокультурного та економічного підходів до вивчення сутності організаційної культури. На сьогоднішній день поняття «менеджмент-управління» та «економіка» співвідносять як частину та ціле, а організаційну культуру вважають лише одним із засобів котрий допомагає у забезпеченні ефективного управління підприємством, за таких умов можна стверджувати, що висвітлення окремого економічного підходу у сутності поняття організаційна культура є не зовсім виправданим.

Якщо розглядати, так званий етнокультурний підхід, то тут суть скоріше полягає про створення організаційної культури у транснаціональних корпораціях, де існує симбіоз культур та менталітетів серед персоналу, котрий потребує додатковий уваги від керівництва компанії, ніж про особливий інструментарій до вивчення терміну організаційної культури.

З точки зору адміністративного (управлінського) підходу, організаційна культура є особливою характеристикою компанії, котра знаходить своє відображення у формальних або ж неформальних нормах, правилах та цінностях. Головна мета організаційної культури полягає саме у підвищенні рівня продуктивності функціонування та конкурентоспроможності компанії, його адаптивних вмінь у зовнішньому середовищі. Виходячи із тверджень адміністративного підходу найбільший вплив на формування організації мають саме керівники-лідери компанії (як теперішні, так і їх попередники), а також і зовнішнє оточення компанії, включно із традиціями, що сформовані у країні, менталітетом та цінностями.

Загалом можлива оцінка організаційної культури з точки зору таких її культурних проявів як культура управління, культура умов праці, культура працівників, культура документації.

Психологічно-соціальний підхід до вивчення організаційної культури базується на сприйнятті культури як продукту та особливостей існування малих груп. Саме через це в рамках даного підходу увага фокусується саме на психологічному кліматі колективу організації, а сама організаційна культура оцінюється як основний метод соціалізації особистості, метод впливу на їх поведінку у межах організації. При цьому вважається, що основну роль у формуванні організаційної культури відіграють загальнолюдські, національні, професійні і особисті цінності.

Основним уявленням психологічно-соціального підходу можна вважати висновок про те, що соціальна поведінка індивіда в організації пояснюється не тільки особистісними особливостями людини, а, перш за все, ситуаційними і міжособистісними факторами внутрішнього середовища організації.

В цілому психологічний підхід створює передумови для оцінки, прогнозування і коригування поведінки людини в організації. Актуальним є питання застосування концепції організаційної культури на підприємствах корпоративного типу в агробізнесі. Це пояснюється тим, що за умов високої конкуренції саме організаційна культура може дати підприємству значні економічні переваги. Така практика широко застосовується різних країнах світу і дає можливість підприємствам випередити своїх конкурентів за темпами росту доходів і створенню клієнтської бази [2].

Адже, як відмічають фахівці, «нематеріальні речі набагато важливіші помітних, відчутних» [1]. Крім того, за даними наукових досліджень на базі промислових підприємств, діагностика «організаційної культури дозволяє прогнозувати і виділяти найнебезпечніші, з точки зору формування опору, підрозділи організації і групи співробітників» [1], що має надзвичайно важливе значення в інноваційному менеджменті і забезпеченні організаційного розвитку підприємства.

При формуванні організаційної культури керівництву підприємства слід зосередити увагу на:

- 1) відборі потенційно лояльного персоналу;
- 2) навчанні персоналу необхідним навикам;
- 3) делегуванні повноважень і розширенні сфери відповідальності, розвитку лідерства, як необхідної умови формуванні організаційної культури;
- 4) створенні адекватної системи оцінки результатів роботи персоналу і системи винагород [1, 3].

Інтерес до проблеми організаційної культури і можливостей використання її як важеля для підвищення ефективності роботи підприємства зростає. Потребують розробки науково-практичні засади формування і оцінки організаційної культури підприємств корпоративного типу в агробізнесі, що дасть їм додаткові переваги в конкурентній боротьбі і можливість покращити показники економічної ефективності.

Список використаних джерел:

1. Грей Д., Браун С., Макануфо Дж. Геймшторминг. Игры в которые играет бизнес. Санкт-Петербург: Питер, 2012. 288 с.
2. Стадник В. В. Методичні підходи до визначення напрямів удосконалення корпоративної культури засобами освітнього менеджменту. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2010. № 5. Т. 4. С. 250–255.
3. Хаєт Г. Л., Медведева О. А. Корпоративная культура и ценности человека. Краматорськ: ДГМА, 2014. 267 с.
4. Хаєт Г. Л., Солодухова О. Г., Бондаренко И. Г. Структура и взаимосвязь трудовых ценностей промышленных рабочих. *Продуктивність*. 2013. № 3. С. 42-45.
5. Роббинз Ст. П. Основы организационного поведения: Пер. с англ. - 8-е изд. М.: Изд. Дом «Вильямс», 2006. 448 с.

КОРНІЛОВА І.М., к.е.н., доцент,

*доцент кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ

Спрямованість на посилення конкурентних позицій на ринках наукоємної продукції обумовлюють орієнтацію економічних суб'єктів на застосування інноваційних важелів розвитку. Дієвим інструментом забезпечення ефективності інноваційних процесів в сучасних умовах є трансфер технологій. Він дає змогу забезпечити швидкий прорив у інноваційній діяльності, що може стати істотним поштовхом до економічного розвитку підприємства.

В економічній літературі закладений потужний теоретико-методологічний фундамент розгляду проблематики трансферу технологій. У працях Е. Аутіо,

А. Байза, Д. Гібсона, Л. І. Ле Гранжа, Т. Лааманена, Е. Роджерса, Дж. Д. Роснера, Д. С., Бутенко, О. В. Кам'янської, О. М. Ляшенко, Н. Н. Самойленко, І. І. Ткачук та інших висвітлюється сутність поняття трансферу технологій, його співвідношення з комерціалізацією технологій, розглядається класифікація форм трансферу технологій, етапи його здійснення тощо. Водночас потребують подальшого поглибленого дослідження питання управління трансфером технологій в організаціях.

Досягнення системного бачення управління трансфером технологій спирається на комплексне розуміння категоріального апарату, насамперед трансферу технологій. Відповідно до Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», трансфер технології – передача технології, що оформляється шляхом укладення між фізичними та/або юридичними особами двостороннього або багатостороннього договору, яким установлюються, змінюються або припиняються майнові права та обов'язки щодо технології та/або її складових [1]. У широкому розумінні трансфер технологій розглядається як: застосування технологічної інформації у практичній діяльності, рух технології з використанням яких-небудь інформаційних каналів від одного її індивідуального або колективного носія до іншого [2]; переміщення ноу-хау, технічних знань та технологій від однієї організації до іншої [3]; рух технологій, що складаються зі знань, навичок та обладнання, від середовища винахідника до середовища користувача [4]. Часто в літературі робиться акцент на значенні взаємозв'язків між суб'єктами трансферу, який трактується наступним чином: усвідомлена, цілеспрямоване взаємодія між двома або більше особами, групами або організаціями з метою обміну технологічними знаннями та / або артефактами та правами [5]; передача науково-технічних знань та досвіду для надання науково-технічних послуг, застосування технологічних процесів, випуску продукції [6]. Широко в працях науковців висвітлюється економічні функції трансферу технологій. Він визначається, зокрема, як процес, що генерує комерційну вигоду або може бути використаний на благо суспільства, за якого інтелектуальна власність перетворюється на фізичний продукт [7]; система взаємовідносин між агентами суспільного обміну з приводу передавання економічно вигідних, валоризованих нових знань, захищених правом інтелектуальної власності, що використовують реципієнти з метою отримання вигоди [8].

Поширеним в економічній літературі є розуміння управління трансфером технологій через призму обґрунтування напрямів технологічного розвитку підприємства з метою досягнення і утримання технічних переваг завдяки залученню нових технологій у певній організаційній формі, яка забезпечує оптимальне узгодження інтересів імпортера та експортера технології та максимізує економічні вигоди від її впровадження у виробничий процес [9].

Управління трансфером технологій згідно класичного бачення – це діяльність аналітичного, організуючого, координаційного, мотиваційного, контролюючого характеру, спрямована на ефективне використання технологій; це комплекс дій і заходів, спрямованих на забезпечення ефективного

планування, організації, мотивації та контролю процесів обміну технологіями (їх складовими) між його суб'єктами з метою досягнення поставлених цілей.

В контексті призначення, управління трансфером технологій – це комплекс заходів по отриманню від відносин передачі технологій максимальних доходів, відповідно до властивих їй закономірностей і принципів, які забезпечують ефективне економічне та соціальне використання технологій, їх складових.

З акцентом на організаційні аспекти, управління трансфером технологій можна розглядати як інтегрований процес цілеспрямованої систематичної дії на технологію (її складові) на різних рівнях організаційної структури, що відрізняються своїм комплексом завдань, функцій, методів та інструментів, орієнтованих на досягнення визначених економічних і соціальних цілей.

Невід'ємними вимогами результативності управління трансфером технологій є інтегрованість в загальну систему управління організацією. Воно має бути орієнтоване на системне забезпечення проходження всіх стадій процесу трансферу: ідентифікації технології, пошуку її потенційного постачальника, вибору постачальника, підготовки та проведення переговорів та укладання угоди щодо її передачі, реалізації трансферу технології, її запровадження. Важливим є досягнення узгодженості й дотримання інтересів всіх його учасників, насамперед, власника технології та її одержувача відповідно до їх стратегій розвитку.

Розуміння трансферу технологій як наскрізної складової інноваційного процесу обумовлює спрямованість відповідної управлінської діяльності на сприяння розповсюдженню нових, економічно корисних знань в соціально-економічному середовищі; дотриманню правових засад використання об'єктів технологій; створенню необхідної ресурсної (інформаційної, кадрової, матеріальної, фінансової) бази для ефективного впровадження та комерціалізації об'єктів технологій; налагодженню та розширенню стійких взаємовідносин з учасниками інноваційного процесу на національному, міжнародному рівнях. Реалізація вказаних функцій створить умови для підвищення інноваційної активності економічних суб'єктів, зростання прибутковості їх діяльності.

Отже, ефективне управління трансфером технологій може стати потужним підґрунтям для формування стратегічних ініціатив щодо активізації інноваційної діяльності сучасних організацій, що в підсумку має забезпечити підвищення їх конкурентоспроможності на ринках високотехнологічної продукції.

Список використаних джерел:

1. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій: Закон України від 14.09.2006 р. № 143-V. *Відомості Верховної Ради України*. 2006. № 45. Ст. 434.
2. Gibson D. V., Rogers E. M. *R&D Collaboration on Trial: The Microelectronics and Computer Technology Consortium*. Boston, MA: Harvard Business School Press, 1994.

3. Roessner J. D. Technology transfer. In Hill, C. (Ed.), *Science and Technology Policy in the US, A Time of Change*. London: Longman, 2010.
4. Le Grange L. I., Buys A. A review of technology transfer mechanisms. *The South African Journal of Industrial Engineering*, 2012.
5. Autio E., Laamanen T. Measurement and evaluation of technology transfer: review of technology transfer mechanisms and indicators. *International Journal of Technology Management*. 1995. № 10 (7/8), pp. 643-664.
6. Frascati Manual 2015: Guidelines for Collecting and Reporting Data on Research and Experimental Development, The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities. Paris: OECD Publishing, 2015.
7. The Council for Scientific and Industrial Research. URL: <http://www.csir.co.za/index.html>
8. Ляшенко О. М. Комерціалізація та трансфер технологій: категорії та методи інноваційної діяльності. *Інноваційна економіка*. URL: <http://masters.donntu.org/2013/iem/suhanov/library/ar2.pdf> (дата звернення: 21.03.2019).
9. Кам'янська О. В. Управління трансфером технологій на засадах процесного підходу. *Інвестиції: практика та досвід*. 2010. № 15. С. 43-47.
10. Бутенко Д. С., Ткачук І. І. Трансфер інноваційних технологій: сутність і значення для сучасної економіки України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 3. С. 232-235.
11. Валинурова Л. С., Казакова О. Б., Исхакова Э. И., Мазур Н. З. Управление интеллектуальной собственностью. Уфа: БАГСУ, 2012. 61 с.
12. Гаврилук А. В. Сущность, формы реализации и функциональное назначение трансфера технологий. *Экономические науки*. 2018. № 4(161). С. 7-26.
13. Самойленко Н. Н. Система управления интеллектуальной собственностью на крупных предприятиях и в холдингах: особенности формирования и специфика функционирования. *Экономика и социум*. 2012. № 5. С. 767-776.

ЛАЩ А.І. *, магістрант
кафедри менеджменту та інформаційних технологій,
Черкаський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЗОВНІШНІХ ВИКЛИКІВ

Глобалізація економіки, розвиток науково-технічного прогресу, диверсифікація діяльності підприємств, посилення конкурентної боротьби та інтеграція суб'єктів господарювання у світове господарство обумовлюють

* Науковий керівник – Колодій С.Ю., д.е.н., професор кафедри менеджменту та інформаційних технологій, Черкаський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи».

необхідність пристосування підприємств до змін зовнішнього середовища, прогнозування своїх дій та розробки стратегії на майбутнє, що посилює необхідність дослідження методичних підходів до формування стратегії розвитку підприємств. За умов економічної нестабільності та повільного економічного зростання вітчизняної економіки актуальним є аналіз тенденцій зміни основних макро- та мікроекономічних показників з метою виявлення суттєвих чинників впливу та аналізу можливостей ефективного використання наявних ресурсів для активізації стратегічного розвитку вітчизняних підприємств в умовах зовнішніх викликів [1, с. 36].

Аналіз публікацій по темі дослідження показує, що проблематиці формування стратегії розвитку підприємств були присвячені чимало наукових праць видатних вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких можемо виділити роботи М. Мескона, І. Ансоффа, І.О. Бланка, В.О. Василенка, В.М. Гесця, П. Друкера, М.М. Єрмошенка, В.Г. Герасимчука, У. Кінга, М.І. Круглова, Ф. Котлера, А.А. Мазаракі, Г. Мінцберга, М. Портера, А.А. Томпсона, Дж. Стрікланда, Н.М. Ушакової, А. Чендлера, А.В. Шегди, З.Є. Шершньової та ін.

Відправною точкою активізації розвитку вітчизняних підприємств в сучасних умовах є формування виваженої стратегії, яка повинна відповідати реаліям, тенденціям та перетворенням в національній економіці, гармонізувати вплив і взаємозв'язки між факторами внутрішнього та зовнішнього середовища.

Теоретичне підґрунтя формування стратегії підприємств описав професор менеджменту МакГільського університету в Монреалі, Генрі Мінцберг, який окреслює стратегію розвитку підприємства як цілісну систему, яка має комбінацію п'яти «П»:

- Plan – стратегія як план дій;
- Ploy – стратегія як прийом;
- Pattern – стратегія як прикриття;
- Position – стратегія як позиція;
- Perspective – стратегія як перспектива.

Світова практика загалом сформувала розуміння стратегії, що зводиться до трьох основних підходів. Згідно з першим підходом, стратегія трактується як абстрактна норма діяльності, абстрагована за змістом, але враховує процеси досягнення цілей. Представники другого підходу ототожнюють стратегію і стратегічний план дій. Вони передбачають можливе зміщення акценту на програмному компоненті (плані дій), через що стратегія може стати сукупністю слабо пов'язаних дій у різних напрямках. Відповідно до третього підходу, стратегічне планування визнається як процес, спрямований на розробку і впровадження стратегії розвитку середовища, в якому існує організація, громада, країна, а також пристосування до цих змін. Стратегічне планування характеризує не тільки основний шлях розвитку системи, але й дозволяє його модифікувати або за необхідності коригувати, враховуючи зміни середовища [2, с. 315].

Аналіз літературних джерел [3-5] дозволяє стверджувати, що стратегія розвитку сучасних вітчизняних підприємств в умовах зовнішніх викликів обов'язково повинна включати наступні складові:

- оцінку початкових умов (зовнішні та внутрішні фактори функціонування суб'єкта господарювання);
- стратегічні цілі та пріоритети розвитку (з врахуванням змін, що відбуваються в економіці держави, її секторах, пріоритетах);
- основні напрямки реалізації стратегічних цілей;
- механізм реалізації стратегії розвитку;
- інструментарій обліку, контролю та оцінки реалізації стратегії розвитку підприємства.

Стратегія розвитку підприємства розробляється в процесі будови механізму стратегічного управління. Обов'язковою умовою розробки ефективної стратегії розвитку на вітчизняних підприємствах є врахування низки зовнішніх чинників, які суттєво впливають на їх діяльність, зокрема: глобалізація економіки, політична та економічна нестабільність у державі, посилення конкуренції, стрімкий розвиток НТП тощо. За таких умов формування стратегії розвитку сучасного підприємства повинно мати циклічний характер та складатися з таких етапів [5, с. 111]:

- 1 етап – усвідомлення місії підприємства;
- 2 етап – вивчення стану зовнішнього середовища та ступеня його впливу на діяльність підприємства. На цьому етапі особливу увагу слід приділити саме факторам нестабільності в економіці України (кризові прояви, залишки командно – адміністративної системи управління економікою, корупція, наявність суттєвої кількості економічних реформ, не ефективність державних важелів впливу на економіку та ін.);
- 3 етап – оцінка сильних та слабких сторін діяльності підприємства (для чого рекомендується використовувати метод SWOT аналізу);
- 4 етап – формування системи стратегічних цілей розвитку підприємства;
- 5 етап – розробка стратегічних альтернатив розвитку підприємства та їх оцінка (вибір);
- 6 етап – здійснення заходів, що спрямовані на реалізацію розробленої стратегії розвитку підприємства;
- 7 етап – моніторинг ходу реалізації стратегії та оцінка необхідності її коригування;
- 8 етап – оцінка реалізації стратегії та врахування недоліків реалізації при розробці наступної або змін існуючої.

В процесі формування та реалізації стратегії розвитку підприємства, вище перелічені етапи мають схильність до повторення та коригування. В роботах [6-8] підкреслюється, що розробка стратегії є досить складною і трудомісткою процедурою, але значущість цього процесу для організації значно перебільшує витрати на його реалізацію. Стратегія формує бачення майбутнього розвитку, а її реалізація дозволяє досягнути поставленої мети. Процес усвідомлення ситуації у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства, обговорення різних варіантів розвитку підвищують ступінь системності та обґрунтованості прийняття рішень і управління підприємством в цілому.

Таким чином, в умовах сьогодення вітчизняним підприємствам вкрай важливо адаптувати власну структуру і діяльність до впливу зовнішнього

середовища. Максимальна адаптація до зовнішнього середовища забезпечується в рамках стратегічного планування та управління як організаційної системи підготовки та прийняття стратегічних рішень з основних напрямів функціонування та розвитку підприємства. Переконані, що вибір стратегії залежить від багатьох факторів, у тому числі від стратегічної позиції підприємства, динаміки її зміни, виробничого і технічного потенціалу, стану економіки, НТП та НТР, політичного середовища тощо. Врахування зазначених умов нестабільності зовнішнього середовища дозволить українським підприємствам підвищити ефективність розробки та реалізації власних стратегій розвитку.

Список використаних джерел:

1. Колодій С. Ю. Розвиток економіки України: «ресурсне прокляття» по-українськи чи наслідок постсоціалістичної трансформації. *Економічний часопис ХХІ*. 2015. № 7-8(1) С. 36-39.
2. Минцберг Г. Стратегический процесс. СПб.: Питер, 2001. 688 с.
3. Руденко М. В. Формування концепції ризик-менеджменту аграрних підприємств. *Вісник Херсонського державного університету. Економічні науки*. 2017. № 26 (1). С. 171–175.
4. Жихарева В. В., Савельєва Т. М. Формування стратегії розвитку підприємства в умовах невизначеності. *Економіка і суспільство*. Вип. № 9. 2017. С. 423–427.
5. Хацер М. В. Стратегія розвитку підприємства в умовах нестабільності економіки держави. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2014. № 3. С. 109–112.
6. Кобелев В. М., Захарченко Ю. В. Теоретичні та методологічні основи формування стратегії розвитку підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2013. Вип. 42. С. 297–303.
7. Колодій С. Ю., Белялов Т. Е., Гаряга Л. О. Методологічні підходи дослідження показників розвитку секторів економіки. *Фінансовий простір*. 2018. № 4 (32). С. 16–23.
8. Калінеску Т. В., Романовська Ю. А., Кирилов О. Д. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток. Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. 272 с.

МИСЬКОВЕЦЬ Н.П., к.е.н., доцент кафедри менеджменту,
Міжнародний економіко-гуманітарний університет
імені академіка Степана Дем'янука

ВПЛИВ ЛІДЕРСТВА В УПРАВЛІННІ ОРГАНІЗАЦІЄЮ

Ефективність діяльності сучасних організацій знаною мірою залежить від діяльності керівників, використання ними інноваційних підходів в управлінні. Одним із таких підходів є підхід, який базується на розумінні керівника як лідера. Однак, попри достатньо велику кількість публікацій з цієї теми проблема лідерства в організації, її співвідношення з управлінням все ще залишається, на наш погляд, однією з дискусійних та недостатньо осмислених проблем.

Глумачення поняття «лідерство» подається науковцями по-різному. Це пов'язано з тим, що лідерські якості проявляються у багатьох сферах людської діяльності. Одні вчені вважають, що якості лідера є вродженими, а інші стверджують, що їх можна в собі виховувати. Лідери – це люди, чії дії впливають на поведінку інших людей у більшій степені, ніж дії інших людей впливають на них самих [1].

У сучасній літературі науковці зазначають, що лідеру властиві певні риси, а саме: порядність, розуміння призначення підприємства, ентузіазм, дружелюбність, фізична і емоційна витривалість, вміння бути керівником, вміння розв'язувати конфлікти, вміння обробляти інформацію, вміння приймати нестандартні управлінські рішення, вміння розподіляти ресурси, мистецтво самоаналізу.

У контексті реалізації завдань Стратегії державної кадрової політики Національним агентством України з питань державної служби підготовлено методичні рекомендації [2], де фактично вперше в історії державного управління в Україні у офіційному документі, виданому центральним органом виконавчої влади з'явилося визначення поняття «Лідерство» та сформульовано рекомендації щодо поведінки керівника для здійснення лідерства у органах публічної влади. А саме: лідерство визначається – «як здатність керувати і заохочувати колег, підлеглих і партнерів діяти для досягнення цілей» [2].

Відповідно до вимог вищенаведених методичних рекомендацій, лідер:

1. Передбачає майбутні події і спільно з колегами, підлеглими та зацікавленими сторонами розробляє стратегію для запобігання майбутнім проблемам;
2. Повідомляє своє бачення колегам та підлеглим, щоб виробити натхнення, ентузіазм і прихильність місії колективу;
3. Використовує власний ентузіазм для того, щоб вести інших до досягнення результатів;
4. Демонструє розуміння повної картини і продовжує збирати інформацію для розширення власних уявлень (знань);
5. Готує свій підрозділ до змін;
6. Допомогає підлеглим прийняти зміни, впливаючи на їх сприйняття і використовуючи підтримку інших;
7. Змінює власні управлінські підходи залежно від ситуації;
8. Створює індивідуальні спеціальні завдання для розвитку інших, організовує робочі ситуації з метою ефективно підвищити знання, уміння і навички підлеглих;
9. Швидше дає можливість підлеглим самим вирішити проблему, аніж просто сам приймає рішення за них;
10. Виражає свої почуття і переконання – з одного боку сміливо, і, з іншого боку, зважаючи на почуття і переконання інших людей.

Феномен «лідерство» є багатокомпонентним та багатогранним. Зараз наголошують на зміну напрямку лідерства: замість TQM (Total Quality Management), фахівці починають говорити про настання ери TQL (Total Quality Leadership).

Дослідження Д. Гоулмана доводять, що найбільш ефективним у процесах модернізації управління та впровадження нових управлінських технологій щодо підвищення якості адміністративних послуг є «авторитетний» стиль, який передбачає: мобілізацію людей на втілення в життя своїх задумів; особистий приклад лідера; демонстрацію лідером упевненості у собі, здатність емпатичного спілкування та уміння впроваджувати інновації, – і є надзвичайно сприятливим для формування інноваційної організаційної культури, яка є передумовою формування культури високої якості послуг. Люди повинні бачити сенс у своїй трудовій діяльності та з бажанням працювати з Лідером і на Лідера, пишатися тим, чим вони займаються, а Лідер – довіряти їм. У роботі абсолютно необхідно забезпечити три речі: інтерес, любов і сенс [3].

Зазначимо, що в сучасній економічній літературі керівник не є обов'язково лідером, а впливає на дії групи робітників у межах своєї влади. Тому виділяють певні розбіжності у поняттях «лідерство» та «керівництво» (табл. 1).

Таблиця 1

Розбіжності між поняттями «лідерство» та «керівництво» [4]

Керівництво	Лідерство
Керівник, який досягнув влади, зайняв відповідну посаду, керує людьми виватково з позицій, наданих посадою і не обов'язково володіє лідерськими якостями	Поняття «лідер» є більш містким, оскільки охоплює риси особистості як керівника, так і лідера.
Керівник у своєму впливі на роботу підлеглих і в побудові стосунків між ними насамперед використовує і покладається на посадову основу влади та джерела, що її живлять.	Лідерство ґрунтується більш на процесі соціальної взаємодії у групі людей, що є набагато складнішим.
Керівник має владні позиції і підлегли в будь-якому випадку повинні його визнавати як лідера.	Лідерські стосунки відрізняє те, що послідовники визнають лідера лише тоді, коли він довів свою компетенцію і цінність для групи.
Керівник здійснює управління на основі прийнятих рішень і контролює їх виконання.	Лідер надає право приймати рішення кожному співробітникові, концентрується на погодженні інтересів працівників.
Керівника обов'язково призначають.	Лідерство виникає стихійно.
Керівництво ґрунтується переважно на формальних аспектах діяльності.	Лідерство ґрунтується на неформальних аспектах діяльності.
Керівництво – явище стабільне.	Висування лідера залежить від настрою групи.
Керівник стає на чолі організації в результаті формалізації відносин в ній (делегування повноважень).	Лідерами стають не з волі організації, а завдяки особистому авторитету, харизмі та багатьом особистим якостям індивіда.

Джерело: складено автором за даними [4].

Відомо цілий ряд класифікацій типів керівників та лідерів. Частина з них відноситься до психологічних особливостей, частина зачіпає життєвий і професійний досвід, частина описує звички і те, що можна назвати стилем. Проте найбільше значення мають ті особливості лідерства, які визначають стратегію бізнесу, а також те, як, ким, де формується, обговорюється і реалізується ця стратегія. У цій класифікації повинні знайти відображення і психологічні, і професійні та інші особливості керівника, проте вони мають бути «спроєктовані» на простір початкових даних, процесів формування і реалізації стратегії бізнесу.

Ключовим завданням лідерства у контексті розвитку клієнтоорієнтованості, є орієнтація на те щоб вивільнити енергію інших членів колективу і допомогти їм розкрити свій потенціал, а також підвищити ініціативність, здатність до самоорганізації та певної автономності службовців.

Сучасні менеджери все більше сприймаються як керівники-інноватори, які повинні мати поглиблені знання в різних сферах, і ці знання повинні постійно поповнюватися та актуалізуватися. Оскільки всі ці характеристики досить складно поєднати в одній людині, керівнику-лідеру слід навчитися бути лідером лідерів.

Лідерська компетентність керівників сучасних українських підприємств описується за допомогою таких дескрипторів (рис. 1) [5].

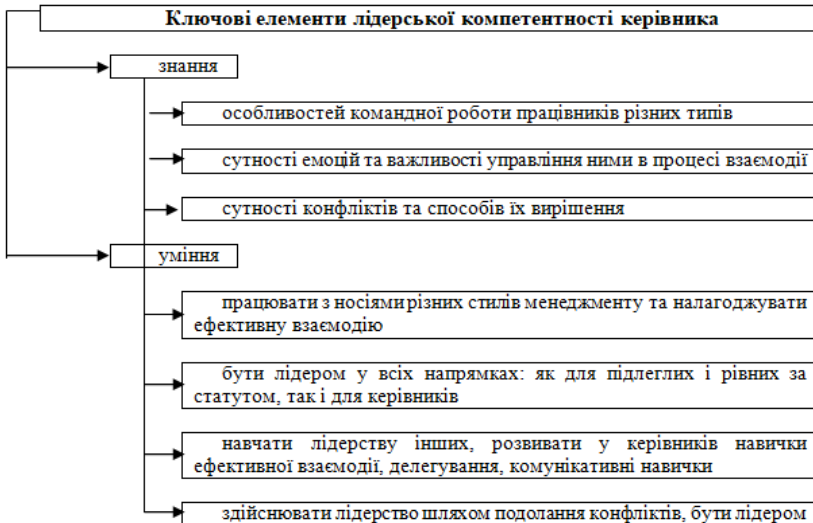


Рис. 1. Ключові елементи лідерської компетентності сучасних керівників
Джерело: [5].

Таким чином, проаналізувавши сучасні підходи до лідерства і знань, умінь, навичок, якими повинен володіти лідер, можна зробити головний висновок всіх сучасних теорій: справжній лідер – це командний гравець, тому на перше місце

серед складових лідерської компетентності виходять здатності до колективної взаємодії. Це актуально і для вітчизняних підприємств. Сучасні українські підприємства працюють в надзвичайно нестабільних умовах зовнішнього середовища, які приводять до ускладнення внутрішніх відносин та потребують нових підходів до управління. Наявність лідерських якостей у керівників та лідерської моделі управління може бути суттєвим гарантом досягнення конкурентоспроможності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Bass В. М. Theory, Research, and Managerial Applications N.-Y.: Free Press, 2008. p. 459.
2. Методичні рекомендації з розробки профілів професійної компетентності посад державної служби у державних органах, органах влади Автономної Республіки Крим або їх апараті від 20.07.2012 р. № 148. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0148859-12> (дата звернення: 12.09.2019).
3. Гоулман Д., Бояцис Р., Макки Є. Эмоциональное лидерство: Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 301 с.
4. Кушнірюк В. К. Лідерство і керівництво як основні категорії менеджменту: тотожність чи відмінність. URL: http://www.rusnauka.com/16_ADEN_2010/Economics/68323.doc.htm (дата звернення: 12.04.2019).
5. Данченко Л. Г., Гордина В. В Сучасні стратегічні моделі типів керівництва та лідерства в організації. *Молодий вчений*. 2015. № 11 (26). С. 52-55.

МУЛЯР Р.О., магістрант,
спеціальність 073 Менеджмент,
освітня програма «Менеджмент організації і адміністрування»,
Сумський національний аграрний університет

ЕТАПИ ТА ФУНКЦІЇ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Через надмірне суперництво підприємств та продукції виробництва за увагу споживачів до товарів і послуг в умовах економіки конкурентоспроможність організації набуває масштабного значення.

Конкуренція являє собою основу ринкової економіки, що також є важливою рушійною силою прогресу суб'єктів ринку та економіки. Споживач є об'єктом конкуренції, за увагою якого підприємства змагаються виробництвом продукції чи наданням послуг. Підприємству, як основному суб'єкту ринкових відносин, необхідно витримувати боротьбу на фоні конкуренції. Задля цього важливо приділяти увагу всім змінам, що з'являються у його конкурентному середовищі. Завдяки такій схемі підприємство зможе закріпити свої позиції на ринку та успішно функціонувати поряд з іншими суб'єктами.

Конкурентоспроможність підприємства визначається здатністю боротися за ринок, зберігати і максимально збільшувати свої об'єми на ньому, здатністю випереджати представників інших підприємств, що виготовляють аналогічну продукцію, використовуючи інноваційні технології, вмінням максимально широко використовувати ресурси, щоб товари, які реалізуються або надані послуги мали більш високий рівень конкурентоспроможності, ніж продукція та послуги конкурентів, і найбільш повніше задовольняли потреби споживачів.

Процес управління конкурентоспроможністю організації націлений на підвищення стійкості компанії в умовах зростання конкуренції і зміни умов зовнішнього середовища. Управління конкурентоспроможністю полягає у здійсненні діяльності по постановці цілей організації і виборі способів їх досягнення таким чином, щоб зберегти і примножити конкурентні переваги компанії в умовах невизначеності зовнішнього середовища. Для забезпечення конкурентоспроможності організація змушена шукати способи узгодження своїх поточних і майбутніх інтересів. Розвиток будь-якої організації неможливий при концентрації виключно на вирішенні поточних проблем і завдань. Планування стійкості компанії стає неможливим через мінливість і непередбачуваність зовнішнього середовища. Всі ці факти сприяють посиленню значущості процесу управління конкурентоспроможністю компанії як комбінації планування, передбачення та оперативного адаптивного менеджменту.

В системі управління конкурентоспроможністю організації реалізується ряд інших функцій, в якій входять технічна, комерційна, облікова, фінансова, адміністративна та деякі інші. В рамках кожної з цих функцій ставляться певні цілі, сукупність яких дозволяє забезпечити стійкість організації в ринкових умовах та її конкурентоспроможність.

Цілі стратегічного управління конкурентоспроможністю організації зводяться до створення ексклюзивних конкурентних переваг і оперативного ефективного використання можливостей, що надаються зовнішнім середовищем.

Для управління конкурентоспроможністю організації необхідна реалізація певних взаємопов'язаних функцій:

1) аналіз – забезпечує певні дослідження, для виявлення рівня конкурентоспроможності підприємства та його товарів чи послуг, знаходження тих факторів впливу, які розкривають позицію суб'єкта господарювання в умовах ринкових відносин;

2) планування – передбачає формування стратегії і тактики, для подальшої реалізації цілей і задач, які були поставлені від початку, запровадження та розробка програм, складання планів і графіків реалізації окремих заходів нарощування конкурентоспроможності як в цілому по підприємству, так і по окремих структурних підрозділах;

3) організація – передбачає практичне реалізування прийнятих планів і програм, зокрема: розподіл ресурсів між окремими напрямками операційної діяльності;

4) мотивація – забезпечує використання економічних і психологічних мотиваційних регуляторів активності суб'єктів управління конкурентоспроможністю підприємства;

5) контроль – забезпечення догляду та перевірок за дотриманням відповідності рівня конкурентоспроможності організації, що досягнутий, поставленим вимогам підприємства;

6) регулювання – розроблення системи кількісних показників для контролювання результативності процесу реалізації стандартів, своєчасне внесення змін для досягнення поставлених цілей.

Сам процес управління конкурентоспроможністю у загальному випадку можна зобразити у формі таких етапів:

- 1) дослідження конкурентоспроможності підприємства.
- 2) визначення конкурентних переваг та встановлення ключових факторів успіху у конкурентній боротьбі.
- 3) розроблення конкурентної стратегії та формування тактики.
- 4) впровадження положень стратегії в процесі здійснення підприємством господарської діяльності.
- 5) визначення результатів реалізації конкурентної стратегії та її удосконалення в ході виявлення невідповідностей.

Управління конкурентоспроможності організації має певні критерії для оцінки якості:

- 1) уміння організації визначати загрози для успішного знаходження у конкурентному середовищі;
- 2) здатність підприємства швидко реагувати на зміни у ринкових умовах та впровадити ідеї антикризового менеджменту;
- 3) можливість виявлення нових аспектів у зовнішньому середовищі;
- 4) мати змогу отримувати вигоду від виявлених ринкових можливостей.

У системі управління конкурентоспроможністю організації основну роль відіграє управління конкурентоспроможністю продукції. Конкурентоспроможність продукції формується на етапах виробництва, проектування та реалізації товару. Дані категорії тісно взаємопов'язані. Але водночас конкурентоспроможність продукції є окремою індивідуальною категорією тому, що вона пов'язана з успіхом товару чи послуг на ринку. Розробивши заходи щодо підвищення конкурентоспроможності можна збільшити шанси підприємства у змаганнях з конкурентами. Для цього необхідно вдосконалити дослідження конкурентної ситуації на сучасному ринку.

Процес управління конкурентоспроможністю компанії укладає безліч аспектів, що пов'язано з необхідністю врахування інтересів різних груп стейкхолдерів – споживачів, власників, інвесторів, партнерів і т. п. У зв'язку з цим до управління конкурентоспроможністю застосовується комплексний підхід, який базується на синтезі теорій і практик різних областей менеджменту.

В рамках побудови системи управління конкурентоспроможністю організації використовуються інструмент: стратегічного менеджменту, організаційного розвитку, маркетингу, інноваційного менеджменту, управління якістю.

Таким чином, проаналізувавши теоретичні дані, можна зазначити, що головною функцією та метою конкурентоспроможності є завоювання ринку, для одержання максимального обсягу прибутку. Використовуючи всі методи, виконуючи функції, впроваджуючи новітні технології, сформулювавши перспективні шляхи покращення рівня конкурентоспроможності підприємства, можна витримати конкуренцію в сучасних умовах ринку.

Список використаних джерел:

1. Аванесова Н. Е., Марченко О. В. Стратегічне управління підприємством та сучасним містом : теоретико-методичні засади: монографія; Харків. нац. ун-т буд-ва та архітектури. Харків: Щедра садиба плюс, 2015. 195 с.
2. Побережний Р. О. Алгоритмічна модель формування стратегічного профілю машинобудівного підприємства: практичний аспект. *Бізнес Інформ*. 2015. № 3. С. 83–92.
3. Побережний Р. О. Застосування концепції збалансованої системи показників в процесі формування стратегії розвитку підприємства. Матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. «Принципи нової економіки України та формування її фінансово-інвестиційної основи», (Дніпропетровськ, 10–11 квітня 2015 р.). Дніпропетровськ: Видавничий дім «Гельветика», 2015. С. 72–75.
4. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020»: офіційний текст ухвалений Президентом України 12 січня 2015 року / М-во юстиції України. Київ: Ін Юре, 2015. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
5. Менеджмент. Бізнес. Аналітика. Сборник научных статей слушателей программы МВА. Алматы: Алматы Менеджмент Университет, 2016. 340 с.
6. Моргулець О. Б. Динаміка розвитку сфери послуг України. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2015. № 11. С. 194–197.

НЕЧИПОРУК Л.В., д.е.н., професор,
професор кафедри економічної теорії,
Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого

ФАКТОРИ РИЗИКУ ТА НЕВИЗНАЧЕНОСТІ В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ

Слід розрізнити ситуацію ризику та невизначеності, яка характеризується тим, що ймовірність настання результатів рішень або подій у принципі не може бути встановлена. Ситуацію ризику можна означити як різновид невизначеності, коли настання тієї чи іншої події ймовірне, причому існує об'єктивна можливість кількісно оцінити відповідну ймовірність [2, с. 21]. Т. Натхов визнає, що основна відмінність між категоріями ризику й невизначеності полягає в тому, що, коли мова йде про ризик, то розподіл результатів відомий або завдяки апріорним уявленням, або розрахункам на основі статистичних даних про минулий досвід. У ситуації невизначеності відсутня можливість

сформувати певну сукупність випадків і вірогідно оцінити ймовірність настання того або іншого результату [4].

Фактори, що породжують невизначеність господарської системи, зазначають в певному порядку «першого порядку – зміни в природному середовищі; зміни у виробництві, техніці як природі, створеній людиною; зміни людини як предметно-діяльної істоти; другого порядку – недостатні дані про ці зміни, перешкоди, які виникають у процесі їх перетворення в інформацію. Обмежені можливості їх трансформування у знання; третього порядку – це асиметрія інформації, яка проявляється у грубому, природному чи стратегічному опортунізмі» [3, с. 4]. В. В. Вітлінський та Г. І. Великоіваненко наголошують, що невизначеність можна трактувати як недостовірність (ефект «марева»), неоднозначність (ефект «нечіткості», «розпливчастості») [1, с. 34-35].

Близькими до поняття ризику є небезпека і уразливість, які аналізуються за умов надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру. Небезпека розраховується на основі теорії припущень, а уразливість залежить від ступеня підпадання певного об'єкта під вплив ризикової події.

У цілому, зауважимо, що поняття ризик по-різному трактується в таких галузях знань, де воно є ключовим. Поширеною є така трактовка. Ризик – це об'єктивне явище, його вимірювання можна здійснити математичним шляхом за допомогою теорії ймовірності та закону великих чисел. Визнання випадку ризиковим передбачає існування суттєвої небезпеки і встановлення середнього розміру можливих збитків за певний проміжок час.

Управлінні розвитком базується на так званій «концепції прийняттого ризику», згідно з якою основною метою процесу управління ризиком є отримання максимальної стійкості всіх видів діяльності компанії шляхом утримання сукупного ризику (очікуваного рівня втрат) в заданих стратегією межах розвитку компанії.

Сприйняття концепції «прийняттого ризику» пов'язано із рядом наслідків, які стосуються організації ризик-менеджменту і його місця в управлінні компанією, а саме:

1) управління ризиками – це процес, який повинен починатися вже на стадії розробки стратегії компанії, за участю її власників, оскільки саме власники мають визначити максимальний рівень сумарного ризику, на який буде готова йти компанія;

2) служба ризик-менеджменту має бути незалежною від інших функціональних підрозділів, вона має бути безпосередньо підлеглою вищому керівництву. Хоча в той же час управління ризиками має бути інтегроване в загальний процес управління компанією.

З метою визначення ризиків, які загрожують бізнесу здійснюють три кроки (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення ризиків бізнесу

Крок 1. Виявлення ризиків	Крок 2. Оцінка ризиків	Крок 3. Управління ризиками
1) визначення факторів та подій, що можуть негативно вплинути на цілі компанії; 2) ризики, які не будуть виявлені на цьому етапі не зможуть бути мінімізовані в майбутньому; 3) виявляти ризики краще в процесі планування та бюджетування	1) аналіз ризиків з метою визначення найбільш критичних з точки зору вірогідності, втрат і відповідно найбільш пріоритетних; 2) дозволяє визначити вузький спектр потенціальних ризиків на яких керівництву необхідно фокусуватись.	1) розробка заходів, що виключають або знижують рівень ризику; 2) визначення попередніх строків впровадження та встановлення відповідальних; 3) залучення додаткових ресурсів.

Для відшкодування збитків, обумовлених настанням ризиків (цей процес ще має назву фінансування ризику), з найменшими витратами застосовують два методи: 1. Прийняття ризику на основі самострахування. Це передбачає створення певних фондів з метою фінансового покриття потенційних збитків (а також негативних фінансових результатів, додаткових витрат фінансових, матеріальних та інших ресурсів) суб'єкта господарювання – страхового відшкодування. Для цього абсолютна величина фінансових ресурсів для покриття фінансових ризиків, прийнятих на утримання безпосередньо суб'єктом господарювання, розподіляється у просторі та часі і за рахунок певних відрахувань створюється спеціалізований фонд (або кілька фондів) коштів. 2. Передача ризику страховій компанії, яка має намір взяти на себе управління ризиком.

Список використаних джерел:

1. Вітлінський В. В., Великоіваненко Г. І. Ризикологія в економіці та підприємництво: монографія. Київ: КНЕУ, 2004. 480 с., С. 34-35.
2. Гранатуров В. М., Шевчук О. Б. Ризики підприємницької діяльності: проблеми аналізу. Київ: Зв'язок, 2000. 152 с., С. 21.
3. Коломієць Г. М. Спряження невизначеності господарських систем та їх реформування: автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.01.01; Харк. нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна. Х., 2004. 36 с., С. 4.
4. Натхов Т. Риск и неопределенность экономической среды как системные факторы страхования URL: http://inrevu.ru/FAVORIT/theory_analysis/05_05-2.htm.

НИКИШИН Е.В., к.э.н., докторант,
Университет экономики и права «КРОК»

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ, ПРОБЛЕМЫ И ЗАДАЧИ ЛОГИСТИЗАЦИИ АПрК В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

Социально-эколого-экономическое развитие Украины зависит от обеспечения экономической безопасности агропродовольственного комплекса (АПрК). Одним из условий экономической безопасности является логистизация АПрК.

Многолетние исследования, которые проводились научными центрами в различных странах, позволили создать детальный перечень специфических черт сельскохозяйственного производства, определяющих логистику предприятий АПрК. К таким специфическим чертам относятся: пространственный характер сельскохозяйственного производства; зависимость от климатических условий и времени года; срочность и оперативность процессов; непрерывность производственного процесса при прерывистых трудовых процессах; большое количество порожних перевозок; перевозки на некачественных дорогах; ограниченные сроки транспортировки и низкая емкость складов хранения [1].

Специфика логистики АПрК существенно влияет на функционирование агропродовольственных сетей поставок (АСП) и затрудняют управление ими. Анализ различных публикаций позволил выделить следующие проблемы управления АСП:

- проблема получения продуктов одинакового качества от различных фермеров;
- проблемы загрязнения продуктов и обеспечения единого способа переработки;
- многочисленные независимые связи в сетях поставок создают чрезмерные запасы;
- наличие неформальных отношений участников затрудняют развитие партнерства;
- длинные каналы сбыта, которые не могут контролироваться и управляться;
- слабое развитие инфраструктуры и ограниченный доступ к необходимым средствам;
- трудности сотрудничества и координации фермерских хозяйств из-за отсутствия доверия и средств поддержки [2, с. 49].

Проблемы АСП влияют на формирование высокого уровня затрат на логистику и влияют на их структуру. Преобладающими затратами в структуре затрат на логистику в предприятиях АПрК являются затраты на физический поток сырья, материалов и продукции, что формирует особые требования к качеству управления АСП для решения основных проблем логистики АПрК.

Для АСП особое значение имеет соблюдение требований экологии (рекультивация почв, сохранения водных ресурсов и т.п.). Для АПрК классический логистический подход «7R» должен быть дополнен еще одной

«R» - правильной экологической ответственностью. Правило «8R» определяет условия реализации основных логистических задач в АПС.

К основным логистическим задачам в АПС относятся:

- Создание корпоративных объединений кооперативов и фермеров для построения сквозных логистических сетей поставок;
- Прогнозирование спроса и необходимых запасов на основе управления сетями поставок (SCM);
- Развитие системы управления безопасностью пищевых продуктов НАССР;
- Унификация производства видов сырья путем внедрения апробированных технологий, сортов растений и видов животных;
- Входной контроль качества сырья и кормов;
- Производство на заказ – МТО (Make to Order), организация прямых поставок путем организации мини-производств готовой продукции и ее доставки;
- Совместное инвестирование в инфраструктуру, доступ к новым технологиям для всех участников АСП.

Одним из действенных способов решения задач сокращения затрат и оптимизации производственных и транспортных потоков является постоянное внедрение в теорию и практику хозяйственной деятельности новых инструментов логистики и построение логистических систем. Однако острота и актуальность проблем логистики АПрК Украины обусловлены тем, что логистические концепции (системное мышление, учет полных затрат, соотношения стоимости и полезности, эффективности производства и потребления) и логистические цели не являются определяющими в системе менеджмента, сфера логистики детерминируется в основном на операционном уровне.

Высшим уровнем логистики, который определяет направления и реализацию стратегического управления АПрК, является логистизация агропродовольственных сетей поставок. Необходимость логистизации АСП продиктована общими тенденциями и началом нового периода глобализации – периода возникновения конгломераций стран в условиях многополярного экономического мира. Мировая экономика вступила в этап консолидации в рамках различных общемировых экономических объединений. Этот объективный процесс сопровождается усложнением мировых логистических систем, делая их принципиально отличными от логистики в условиях моноцентрического мира. Такими особенностями логистики являются: растущий спрос на внутренних рынках; устранение торговых барьеров; экономия при оптимальном объеме производства; интеграция сети поставок; рост требований к поставщикам; изменения логистических приемов; совершенствование коммуникаций в логистике. Проводя логистизацию АПрК в этих направлениях, экономика Украины способна принимать участие в глобализационных процессах как самостоятельный актор, формировать независимую региональную агрологистику и вести с/х производство в условиях экономической безопасности.

Для логістизації АПрК необхідно провести ряд системних змін:

- змінити систему виробництва, перехід до виробництва за замовленням (Make-to-Order);
- консолідація торгівлі та постачальників;
- зменшення кількості постачальників та зменшення термінів поставок;
- електронна логістика, логістика видачі товарів та послепродажних послуг;
- адаптація структури виробників до продажу через логістичне підприємство;
- мережева інтеграція провайдерів четвертого рівня (4PL) з управлінням логістичною мережею власними технологіями, ресурсами та потужностями [3, с. 12-14];

Возникновение сетевой интеграции и сетевых форм управления логистикой стало компонентом единого сквозного управления сетями поставок и делает необходимым разработку новой концепции системы управления логистикой, которую предлагается назвать Системой Управления Сетями Поставок (Supply Net Management – SNetM). Вместо моделей и методов, характерных для логистики (теория математической статистики, многокритериальной оптимизации, линейного программирования, дискретной математики, теории игр и др.) необходимо использование таких методов как теория прогнозирования, системный анализ, динамическое программирование, теория принятия решений в условиях неопределенности и др. с использованием имитационного моделирования возможных ожиданий. [4, с. 70, 123, 140].

Построение сетей поставок и сквозных систем управления является прерогативой логистизации. Базовыми научными основами логистизации являются: общая теория систем, теория пространственной и региональной экономики на основе объединения онтологического и телеологического подхода к управлению; организации управления путем консолидации объектного и процессного подхода в моделировании.

Логистизация является особым научным понятием, которое изучает изменения, происходящие в логистических системах и системах управления ими при функционировании в условиях неопределенности и неполноты данных в условиях турбулентности и непредсказуемости состояний внешней и внутренней среды, поэтому изучение логистизации должно быть выделено в отдельную научную дисциплину.

Список использованных источников:

1. Klepacki B. 2011. Agrologistyka – nowe wyzwanie dla nauki i praktyki. Logistyka 3, pp. 12-13.
2. Wajszczuk Karol. The Role and Importance of Logistics in Agri-Food Supply Chains: An Overview of Empirical Findings. Poznan, Logistics and Transport No 2(30)/2016. pp. 47-55.
3. Кох И. Тенденции в международной логистике / пер. с англ. Н.Н. Ковтонюк. 2007. № 6. С. 10–15.

4. Парфенов А. В. Методология формирования логистической системы управления потоковыми процессами в транзитивной экономике. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. 183 с.

НИКОЛАЄНКО Р.М.*, студент 2м курсу,
спеціальність «Адміністративний менеджмент»,
Сумський національний аграрний університет

АДМІНІСТРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ МЕДИЧНОГО ЗАКЛАДУ

На сучасному етапі розвитку світогосподарських процесів головним фактором конкурентоспроможності товару чи послуги є якість. У сфері охорони здоров'я ефективно впроваджена система адміністративного управління якістю сприяє стабільному розвитку медичних закладів та галузі в цілому. Найважливішим аспектом при цьому є орієнтація на пацієнта, тобто необхідність надавати допомогу з огляду та відповідно до індивідуальних потреб та уподобань пацієнтів. Головним завданням кожного закладу охорони здоров'я повинно бути задоволення очікувань пацієнта.

В умовах формування ринку надання медичних послуг України усе більшого значення набувають процеси впровадження систем управління якістю закладів сфери охорони здоров'я, які є поширеними у світовій практиці. У багатьох високорозвинених країнах вимоги проходження медичними закладами процедури сертифікації на відповідність міжнародним стандартам серії ISO 9001 навіть визначено законодавчо.

Підвищення результативності адміністративного управління закладами сфери охорони здоров'я є одним із найважливіших факторів поліпшення якості, культури та доступності медичної допомоги. Конкурентна боротьба за потенційних споживачів медичних послуг визначає необхідність надання особливих гарантій щодо їхньої якості.

Задля ефективного управління менеджменту медичної сфери необхідно охопити процес стратегічного планування, управління фінансами, управління якістю послуг, управління персоналом, управління маркетингом, управління документацією та протоколами. Це є основні процеси, прямою метою яких є отримання доходів, які зможуть послугувати мотивацією для розвитку медичної сфери країни, кожного закладу, а також кожного конкретного працівника. За умов стабільного функціонування системи клієнт буде здоров та задоволений. Особливістю даних процесів є те, що вони є джерелом генерування доходів, які мають стратегічне значення [2].

* Науковий керівник – Глазун В.В., к.е.н., доцент, Сумський національний аграрний університет.

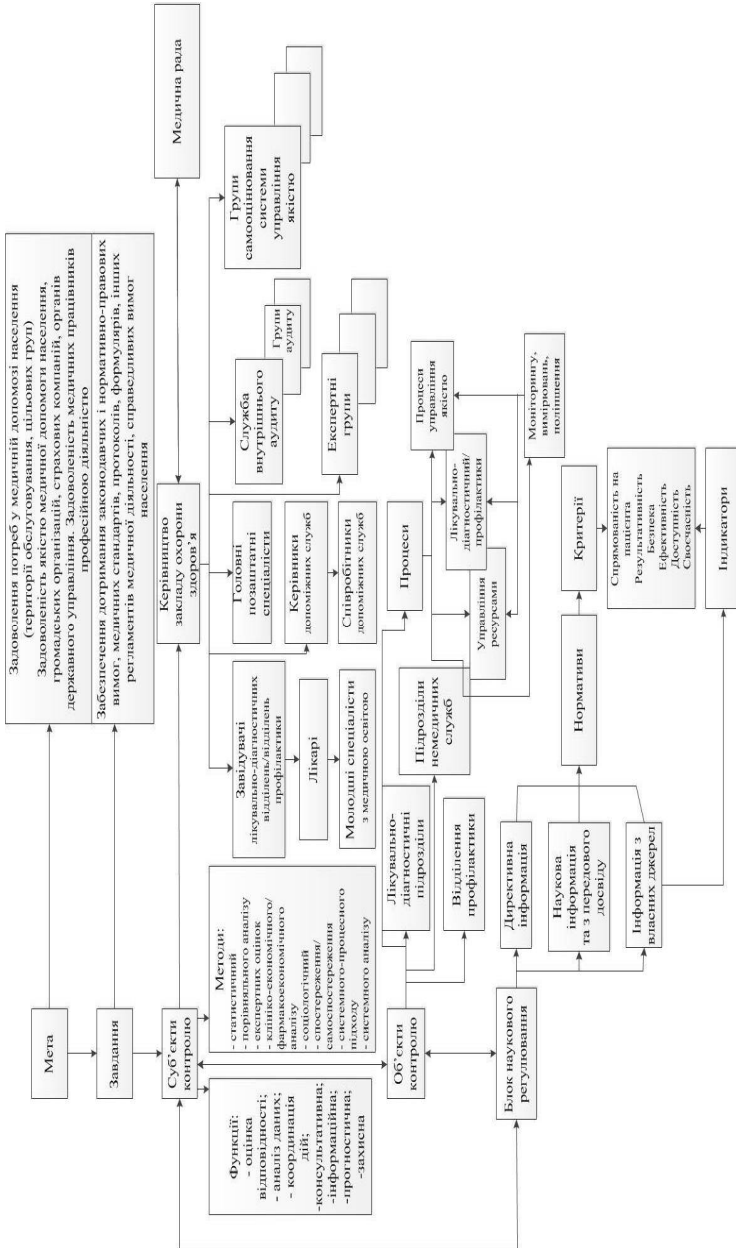


Рис. 1. Схема системи контролю якості медичної допомоги в закладах охорони здоров'я

Ефективно побудована система управління якістю є дієвим інструментом удосконалення діяльності медичної організації та джерелом економічної вигоди.

За рахунок поліпшення документування, контролю, критичного аналізування та періодичного перегляду ключових виробничих та управлінських процесів забезпечується прозорість, краща керованість та безперервне вдосконалення діяльності клініки (рис. 1).

Найдієвішим механізмом все ж таки є контроль якості. Згідно з адміністративним правом України, контроль діяльності в будь-якій сфері здійснюється шляхом позавідомчого, громадського та відомчого контролю. В системі управління якістю медичної допомоги присутні усі зазначені види контролю.

Контроль якості передбачає оцінку структури процесу і результатів медичної допомоги, її організації, реалізації управлінських рішень, відповідності медичних працівників (у тому числі керівників закладів охорони здоров'я) кваліфікаційним вимогам, забезпечення прав і безпеки пацієнтів під час надання їм медичної допомоги, а також вивчає їх задоволеність отриманими послугами.

Наказом МОЗ України від 28.09.2012 р. № 752 «Про порядок контролю якості медичної допомоги» затверджені види, форми і складові контролю якості, визначені його організаційні структури.

Отже, орієнтація на пацієнта – надання допомоги відповідно до індивідуальних потреб та уподобань конкретного пацієнта, щоб його задоволення стали основоположними для прийняття всіх клінічних рішень – повинно бути головною метою кожного медичного закладу [1].

Задля створення повноцінної системи адміністративного управління якістю медичної допомоги в Україні необхідно узагальнити досвід країн ЄС і адаптувати найкращу практику.

Список використаних джерел:

1. ДСТУ ISO 9001:2009. Системи управління якістю. Вимоги: (ISO 9001:2008, DT). - На заміну ДСТУ ISO 9001:2001; надано чинності 2009-09-01. К.: Держспоживстандарт України, 2009. VII, 26 с.
2. Пасмор М. С. Система управління якістю у сфері охорони здоров'я як чинник стабілізації та розвитку галузі. *Соціальна економіка*. 2017. № 1. С. 92-95.

ОЛЕНІНА К.А.^{*}, студентка 5-го курсу,
спеціальність «Менеджмент»,

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

ОСОБЛИВОСТІ УХВАЛЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЯХ

З переходом до ринкової економіки науковці все більше зміщують вектор своїх досліджень з розгляду персоналу організації як одного з видів ресурсів на визначення його основним фактором конкурентоспроможності підприємства. У сучасних умовах господарювання неможливо уявити підприємство, яке функціонує без управлінських рішень. Саме від їх ефективності залежать конкурентоспроможність підприємства та можливість його подальшого розвитку, тому питання вдосконалення процесу розроблення і прийняття управлінських рішень є одним із пріоритетних напрямів дослідження у сучасних науці та практиці.

Проблемою прийняття і реалізації управлінських рішень займалися вітчизняні та зарубіжні науковці. Серед них можна виділити таких, як М.Д.Лесечко, А. О. Чемерис, Р.М. Рудніцька, О. І. Мармаза, Р.Р. Фатхутдінов, М. Мескон, М. Альберт, та багатьох інших.

Головною особливістю управлінських рішень є забезпечення оптимальних умов для спільної діяльності людей. Ухвалення рішень в організації являє собою свідомий вибір із наявних варіантів або альтернатив напрямку дій, що скорочують розрив між сьогоденням і майбутнім бажаним станом організації [1].

Для успішного здійснення процесу вироблення управлінських рішень суб'єкту управління необхідно пройти вісім основних його стадій. На першій стадії головне завдання полягає в правильній постановці мети рішення. Друга стадія пов'язана з визначенням критеріїв його. На третій стадії суб'єкт управління проводить поділ критеріїв за принципом їх важливості для організації. На четвертій стадії здійснюється вироблення альтернатив. П'ята стадія виокремлюється для порівняння вироблених на попередніх етапах альтернатив. На шостій стадії визначається ризик, який може бути в об'єкта управління під час вибору конкретної альтернативи. Сьома стадія – оцінка ризику. На восьмій стадії власне ухвалюється управлінське рішення [2].

При ухваленні рішень управлінець повинен враховувати фактори, які впливають на цей процес, зокрема: власні особисті якості, особливості власної поведінки, середовище ухвалення рішення, інформаційні обмеження, взаємозалежність рішень, очікування можливих негативних наслідків, можливість застосування сучасних технічних засобів, наявність ефективних комунікацій, відповідність структури управління цілям організації.

^{*} Науковий керівник – Скрипник Н.Є., к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та управління національним господарством, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара.

На поведінку керівника під час ухвалення рішення суттєво впливають мотив досягнення успіху й мотив уникнення невдачі. Залежно від домінування одного з цих факторів по-різному поводять себе управлінці, ухвалюючи рішення в умовах конфліктної ситуації. Процес ухвалення управлінського рішення в умовах конфлікту завжди суго індивідуальний, хоча, звичайно, реальною є присутність впливів соціокультурного, етнічного, культурно-історичного та іншого характеру. Ухвалення рішення керівником у даній ситуації завершує процес мотивування і вибудови мотивації вчинку й зумовлює можливість розгортання наступного компонента структури вчинку– дійового.

Усвідомлення та переживання особистістю керівника змісту конфліктної ситуації, її можливих (як негативних, так і позитивних) наслідків, необхідності діяти з урахуванням усіх складових (як актуальних, що вже виявились, так і потенційно можливих, що можуть виявитись у процесі розвитку ситуації), зумовлює певне мотивування дій особистості. Ухвалюючи рішення, керівник повинен бути впевнений у тому, що зміна системи оцінки показників виконання рішення і спонукальних мотивів виконавців відбувається одночасно, інакше люди в організації виявляться паралізовані внутрішнім емоційним конфліктом. При підготовці й реалізації управлінських рішень необхідно також враховувати особливості виникнення і розв'язання конфліктів, що притаманні сучасності, а саме: більша кількість можливих джерел (переділ власності, конкурентна боротьба, близькість до влади й ін.); підвищена інтенсивність конфлікту; велика частка латентних конфліктів; залучення в конфлікт владних структур в якості однієї з конфліктуючих сторін; відсутність усталених норм, правил, термінів цивілізованого розв'язання конфліктів та ін. [3].

Вирішення конфлікту можливе при зміні об'єктивної конфліктної ситуації та перетворенні її образів, наявних у опонентів. Розв'язання може бути частковим або примарним, коли конфліктні дії виключаються, але спонукання до конфлікту, конфліктна ситуація залишається; а також повним, якщо конфлікт усувається на рівні зовнішньої поведінки й на рівні внутрішніх спонукань.

Отже, ефективність ухвалення управлінських рішень у конфліктних ситуаціях забезпечується не лише технологічним підходом до його розробки й реалізації, але у великій мірі залежить від моральних та особистісних якостей керівника. Реальні умови роботи менеджера вказують на те, що управлінська практика неможлива без застосування сучасного психологічного інструментарію, ефективних моделей та раціональних технологій прийняття управлінських рішень для продуктивного використання людського чинника на користь професійної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Лесечко М. Д., Чемерис М. Д., Лесечко, А. О., Рудницька Р. М. Психологія управлінських рішень і створення ефективних команд: навч. посібник. ЛРІДУ УАДУ, 2015. 100 с.
2. Мармаза О. І. Інноваційні підходи до управління навчальним закладом: Х.: Основа, 2017. 240 с.
3. Дробот О. В. Професійна свідомість керівника: навч. посіб. К.: Талком, 2016. 340 с.

ПАВЛЕНКО І.А., *д.е.н, професор,
професор кафедри менеджменту,
Київський національний університет технологій та дизайну*

МЕЛЬНИК В.Л.,
*магістрант кафедри менеджменту,
Київський національний університет технологій та дизайну*

УПРАВЛІННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ЛОГІСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Галузева чи секторальна приналежність підприємства визначає особливості його функціонування, а отже, і специфіку результатів діяльності, що потребує врахування в процесі управління та аналізу.

Логістичні підприємства чи логістична діяльність господарюючих суб'єктів забезпечують створення валової доданої вартості сектора, частка якої у структурі ВВП складає 6-7 %. Це загалом свідчить про досить значиму роль сектора логістичних послуг та необхідність впровадження сучасних підходів до управління та забезпечення результативності.

Метою даного дослідження є синтез методичних підходів до аналізу результативності функціонування логістичних підприємств, за результатами якого очікується підвищення рівня інформаційного забезпечення управлінських рішень.

Питання управління результативністю діяльності логістичних підприємств є досить актуальним для України, враховуючи її транзитний потенціал, який не в повній мірі використовується. Українські та зарубіжні вчені, зокрема в працях [1-6] досить системно вивчають процеси розвитку та інновації діяльності логістичних підприємств.

Логістична діяльність – сукупність логістичних послуг, пов'язаних із рухом та розміщенням товарів і/або людей, а також усіма супутніми діями в межах ввокремленої логістичної системи [1, с. 15].

На розвиток логістичних підприємств впливає ціла низка чинників, основними серед яких є: розвиток виробництва та створення матеріального продукту, збільшення чисельності населення та зростання потреби у матеріальному забезпечення, розширення масштабів діяльності та ринків збуту, тощо. Загалом всі основні чинники, які найбільш суттєво впливають на розвиток логістичних послуг можна згрупувати у розрізі, політичних, економічних, демографічних, природних. Однак у сучасних умовах зростає вплив такого чинника як інформатизація, дія якого визначає напрями оптимізації логістичних матеріальних потоків та впливає на динаміку розвитку відносин інноваційно-цифрового типу. Цифровізація логістичної діяльності зміщує пріоритети у цьому секторі від традиційного транспортування до логістичного обслуговування руху матеріальних та нематеріальних цінностей у глобальному масштабі.

Управління результативністю діяльності логістичних підприємств у сучасних умовах спрямоване на: удосконалення логістичних мереж та формування логістичних кластерів та платформ, підвищенні рівня інтегрованості та синхронізації у взаємодії господарюючих суб'єктів, що загалом буде сприяти зниженню витрат та транспортування та зберігання матеріальних та нематеріальних активів. Важливою складовою підвищення результативності діяльності логістичних підприємств є аналіз, як невід'ємна складова прийняття управлінських рішень у цій сфері. Однак слід зауважити, що підвищення результативності логістичної діяльності потребує як внутрішнього, так і зовнішнього аналізу. Внутрішній аналіз логістики повинен передбачати дослідження процесів здійснення та надання логістичних послуг самим підприємством задля пошуку внутрішніх резервів. При цьому використовуються як кількісні, так і якісні показники, зокрема: обсяг вантажопереробки, обсяг наданих логістичних послуг у вартісному вираженні у ретроспективі, обсяги перевезень, динаміка доходів логістичної діяльності, динаміка витрат логістики, прибутковість логістичної діяльності, фондоозброність праці та її продуктивність, величина інвестицій у розвиток логістичної бази, асортимент послуг логістичного підприємства, швидкість здійснення послуг та дотримання критерію своєчасності, рівень застосування інформатизації на всіх стадіях логістичного процесу, інших.

Зовнішній аналіз передбачає дослідження зазначених показників за даними підприємств-конкурентів та в цілому в різних регіонах, які стають сферою інтересів досліджуваного підприємства. Додатково слід дослідити наявність та функціонування мультимодальних логістичних центрів, частку системних провайдерів на ринку, структуру перевезень у розрізі різних видів транспорту, рівень завантаження транспортної інфраструктури, інтенсивність конкуренції тощо.

Таким чином, окрім традиційних показників результативності діяльності логістичних підприємств в процесі формування інформаційної бази для управління слід провести моніторинг зазначених показників. Отримані результати аналізу дозволять провести більш чітке управління заходів, реалізація яких дозволить покращити результативність діяльності логістичних підприємств. Серед основних напрямів слід розглядати: резерви, які існують в постачанні ресурсів; резерви, які виникають при перевезенні вантажів; резерви внутрішньовиробничої логістики; резерви вантажопереробки, складування і зберігання; резерви розподілу/постачання матеріальних та нематеріальних активів; резерви логістичного менеджменту.

Список використаних джерел:

1. Григорак М. Ю. Управління розвитком ринку логістичних послуг в умовах економіки знань: автореф. на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук. Київ. 2019. 40 с.
2. Касич А. О., Сидоренко А. М. Перспективи активізації інноваційної діяльності на логістичних підприємствах. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. Випуск 15, частина 1. С. 147-151.

3. Касич А. О., Глущенко Д. О. Теоретичні та практичні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства. *Економіка та держава*. 2016. № 11. С. 65-70.
4. Колодізева Т. О., Руденко Г. Р. Інноваційні технології в логістиці: навчальний посібник. Харків, 2013. 268 с.
5. Чухрай Н., Патора Р. Інновації та логістика товарів: монографія. Львів: Національний університет «Львівська політехніка», 2001. 264 с.
6. Innovation Excellence in Logistics – Value Creation by Innovation. Results of the European Logistics Association/ Arthur D. Little. Brussels 2007. 440 p.

ПАВЛЕНКО І.А., *д.е.н, професор,
професор кафедри менеджменту,
Київський національний університет технологій та дизайну*

ОНИЩЕНКО С.М.,
*магістрантка кафедри менеджменту,
Київський національний університет технологій та дизайну*

СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах персонал відіграє стратегічне значення для розвитку підприємства, оскільки конкуренція змістилась у сферу «високих» інноваційних чинників, формування яких залежить від таланту, креативності та ініціативності працівників. Саме тому, стратегічний підхід береться за основу в процесі здійснення управління персоналом, однак цей процес потребує конкретизації для кожного підприємства з урахуванням особливостей його функціонування. Практика управління персоналом на українських підприємствах певним чином відрізняється від досвіду провідних зарубіжних підприємств: переважають традиційні адміністративні методи, досить обмеженою є соціальна відповідальність та умови професійного зростання. Відповідно для українських підприємств актуальним є завдання розробки та реалізації стратегії управління персоналом на постійній основі.

Концептуальне бачення у сфері управління персоналом у повній мірі визначається місією та бізнес-стратегією підприємства і спрямовано на формування компетентного, залученого та ефективного персоналу. При цьому слід зважати на ряд негативних тенденцій, які мають місце в Україні на ринку праці, зокрема, старіння населення, міграції професійних працівників, соціальна демотивація серед молоді.

Метою доповіді є дослідження умов імплементації стратегічного підходу в практику управління персоналом на українських підприємствах.

Питання умов формування та реалізації кадрової стратегії досить детально досліджувались в працях Армстронга М. [1], Касич А.О. [2-4], Рачинського А.П. [5]. В зазначених працях розкрито роль персоналу в контексті забезпечення

економічної безпеки підприємства, застосування сучасних методичних підходів до аналізу ефективності використання персоналу, забезпечення соціальної відповідальності тощо.

Кадровий потенціал, його розвиток на постійній основі значною мірою залежить від реалізації стратегічного підходу до управління персоналом, тобто розробки відповідної стратегії.

Стратегія управління персоналом – це комплекс цільових орієнтирів щодо забезпечення розвитку персоналу, його відповідності цільовим орієнтирам етапу життєвого циклу підприємства.

Формування стратегії розвитку персоналу підприємство повинне вибудовувати з урахуванням таких основних чинників: поширення цифровізації, необхідності імплементації концепції стійкого розвитку, загострення конкуренції, в тому числі на ринках висококваліфікованих фахівців.

Зміст стратегії управління персоналом повинен узгоджуватись із загальною стратегією розвитку підприємства, а також іншими функціональними стратегіями. Тобто знаходження оптимального співвідношення між стратегією розвитку самої організації і кадровою стратегією відповідно до наявних ресурсів, компетенції персоналу, його ідей, амбіцій, ініціативності є ключовим чинником, що визначає конкурентоспроможність і ефективність функціонування організації в умовах ринку. На підставі проведених досліджень визначено такі основні складові кадрової стратегії в сучасних умовах: *стратегія організації праці та відносин із працівниками*, яка передбачає використання оптимального співвідношення рівнів системи управління організації з категоріями персоналу; *стратегія мотивації*, спрямована на досягнення цілей, поставлених перед управлінням персоналом, з мінімальними витратами коштів; *стратегія розвитку персоналу передбачає* вибір найбільш ефективних методів управління, що забезпечують результативність самого процесу управління.

Розуміння ролі кадрової стратегії підприємства дозволяє визначити необхідні кроки щодо її імплементації. Так, як і будь-яка стратегія, кадрова стратегія передбачає дослідження сильних та слабких сторін кадрового потенціалу з точки зору перспектив формування конкурентних переваг для підприємства в цілому. Наступне важливе питання – це оцінювання викликів зовнішнього середовища не лише щодо підприємства, а й щодо характеристик персоналу. Вони стають все більш уніфікованими, а отже для робочої сили характерне масштабне переміщення. Це означає необхідність формування необхідної кваліфікації робочої сили підприємствами самостійно. Фактично у сучасних умовах підприємства перейшли до інвестицій у розвиток талантів, а це вимагає від створення матеріально-технічної бази для розвитку трудових ресурсів відповідно до вимог сьогодення.

Таким чином, розуміння необхідності впровадження стратегічного підходу в практику управління персоналом передбачає реалізацію комплексу заходів щодо формування відповідно потребам мотивування, забезпечення умов високопродуктивної праці, всебічного розвитку та підвищення професійної майстерності всіх категорій працівників.

Список використаних джерел:

1. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами : пер. с англ. Москва: ИНФРА-М, 2002. 328 с.
2. Касич А. О., Медвідь Г. С. Управління кадровою безпекою на українських підприємствах через призму макроекономічних процесів. *Ефективна економіка*. 2019. № 1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2018/12.pdf
3. Касич А. О., Черняхівська М. В., Мірошніченко А. М. Сучасні методичні підходи до аналізу використання персоналу підприємства. *Фінансовий простір*. 2018. № 3. С. 35-40.
4. Касич А. О., Стояненко В. О. Теоретичні основи управління соціальною відповідальністю підприємства в сучасних умовах. *Приазовський економічний вісник*. 2017. Випуск 5 (05). С.186-191.
5. Рачинський А. П. Стратегічне управління персоналом: теоретико-методологічний аналіз. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2012. № 3. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=396>

ПИЛИПЧУК К.С., магістр,
Житомирський національний агроекологічний університет

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Міжнародна екологічна політика є особливо важливою в часи посилення глобалізації, оскільки багато екологічних проблем виходять за межі національних кордонів і можуть бути вирішені лише завдяки міжнародному співробітництву.

Міжнародна екологічна політика охоплює низку питань: захист клімату, стабільна енергетична політика, збереження біологічного різноманіття та збереження лісів, морів та ґрунтів. Подальші супутні теми – опустелення, стійке поводження з відходами та захист від небезпечних речовин. Майже всі ці питання потребують загальних стратегій, щоб забезпечити розгляд охорони навколишнього середовища в інших сферах політики.

Екологічні питання є досить актуальними наразі, значна кількість дослідників їх вивчає та пропонує різні підходи до їх вирішення [1-14].

Організація Об'єднаних Націй створила свою екологічну програму - Екологічна програма Організації Об'єднаних Націй ще в 1972 році. З цього часу кількість природоохоронних угод під егідою ООН постійно зростає. Перший – “Монреальський протокол про речовини, що руйнують озоновий шар”. Саміт 1992 р. в Ріо-де-Жанейро зосередив міжнародні відносини на глобальних екологічних проблемах. Наразі важливо дотримуватися численних конвенцій, таких як: Рамкова конвенція про зміну клімату, Конвенція про біологічне різноманіття, Кіотський протокол, Конвенція про міжнародну торгівлю

видовими видами, Базельська конвенція про контроль надмірно-транзитних перевезень небезпечних відходів та Стокгольмська конвенція про стійкі органічні забруднювачі.

Щодо України, то в умовах євроінтеграційного вектору розвитку, на стратегічному рівні пріоритети екологічної політики визначені у Проекті Закону України “Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року”. На рис. 1. відображені основні стратегічні цілі екологічної політики.



Рис. 1. Стратегічні цілі екологічної політики України, 2019 р.

Джерело: власні дослідження.

Питання довкілля наразі є ключовим для усіх країн. G7 складається з Німеччини, Японії, Великобританії, Сполучених Штатів Америки, Франції, Італії, Канади 7. Порядок денний G7 вже давно включає довкілля. Метою є надіслати сигнал високого рівня щодо актуальних екологічних питань, таких як захист клімату, біорізноманіття, захист лісів, боротьба з екологічною злочинністю та охорона світового океану.

У 2007 році під час німецького президентства G7 було закладено фундамент для довгострокової глобальної цілі захисту клімату, метою якої було принаймні вдвічі зменшити глобальні викиди парникових газів до 2050 року. Напередодні конференції з питань клімату в Копенгагені в 2009 році G7 держави визнали необхідність обмеження глобального потепління до 2 градусів Цельсія.

Як відповідь на світову економічну та фінансову кризу, G20 набув значущості як ключового гравця нового «глобального управління». Поряд із країнами G7 країнами-членами G20 є Китай, Індія, Бразилія, Мексика, Південна Африка, Австралія, Південна Корея, Індонезія, Аргентина, Саудівська Аравія, Туреччина та ЄС. Для них екологічні питання також мають важливе значення.

Таким чином, розпочато перехід від формату G7 до формату G20. На думку Німеччини, G20 було б корисно інтенсивно займатися питаннями екології. Однак починати потрібно з рівнів підприємств.

Екологічна політика на підприємстві – це письмова заява, яка зазвичай підписується вищим керівництвом, в якій окреслюються цілі та принципи діяльності підприємства щодо управління впливом на навколишнє середовище та аспектами його діяльності. Незважаючи на те, що це є добровільним, все більша кількість підприємств вирішує це зробити. Наразі це є дуже актуальні і для України. На рис. 2 виокремлено найбільш актуальні екологічні проблеми, які характерні для України.



Рис. 2. Найбільш актуальні екологічні проблеми України, 2019 р.
Джерело: власні дослідження.

Проведення екологічної політики є надзвичайно важливим, якщо ви хочете впровадити стандарт екологічного менеджменту, такий як ISO 14001. Також важливо, якщо ви зараз працюєте чи маєте намір працювати з великими організаціями, або якщо вам потрібно продемонструвати клієнтам та іншим зацікавленим сторонам, що ви можете відповідально керувати своїми впливами на навколишнє середовище.

Отже, подальша інтеграція України в напрямі Європейського союзу можлива лише за умови дотримання екологічних стандартів діяльності.

Список використаних джерел:

1. Андрейцев В. І. Екологічне право і законодавство суверенної України: проблеми реалізації державної екологічної політики: монографія. Д.: Нац. гірн. ун-т, 2011. 373 с.
2. Данкевич Є. М. Міжгалузева інтеграція в аграрному секторі економіки: монографія. Житомир: “Полісся”, 2013. 400 с.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Лисенко Ю. Екологічний підхід до управління підприємством. *Економіка України*. 2003. № 5. С. 33-40.
5. Літвак С. М. Екологічний менеджмент і аудит: Навч. посібник. К.: ВД «Професіонал», 2006. – 200 с.
6. Погріщук Г. Б. Інструменти екологічної політики: теоретичний аспект Теорія та практика ринкових перетворень: економічний та соціальний контекст: Зб. матеріалів всеукр. науково-практ. конференції 20-22 березня 2008 р. Том II. Вінниця: ВІЕ ТНЕУ, 2008. С. 89-92.
7. Потай О. А. Концептуальні засади екологічного менеджменту підприємства. *Регіональна економіка*. 2008. № 1. С. 226-235.
8. Хлобистов Є. С. Вдосконалення системи фінансування природоохоронних проєктів. *Регіональна економіка*. 2003. № 4. С. 28.
9. Панько Б. Проблеми еколого-економічного менеджменту довкілля. *Економіка України*. 2001. № 8. С. 45-51.
10. Поводження з відходами. Виявлення відходів і подання інформаційних даних про відходи. Загальні вимоги: ДСТУ 3911-99. К.: Держпромнагляд, 2010.
11. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
12. Шевчук В. Я. Екологічне управління: Підручник К.: Либідь, 2004. 432 с.
13. Dankevych E., Dankevych V., Chaikin O. Ukraine agricultural land market formation preconditions. *Acta Univ. Agric. Silvic. Mendelianae Brun.* 2017, No. 65, pp. 259–271.
14. Statistical Yearbook “Land Governance Monitoring in Ukraine: 2016-2017”. URL: <http://www.kse.org.ua/en/research-policy/land/governance-monitoring/yearbook-2016-2017/>

ПІДКУЙКО О.О., к. наук з держ.упр.,
доцент кафедри менеджменту,
Київський національний університет технологій та дизайну

ГРИГОРЯН С.В.,
магістрантка кафедри менеджменту,
Київський національний університет технологій та дизайну

ПРИНЦИПИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЯК ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стратегічний підхід як базисний при конструюванні систем управління та здійснення самого управлінського процесу вже декілька десятиліть успішно застосовується великою кількістю підприємств. Однак українські підприємства продовжують вирішувати переважно проблеми тактичного рівня і фактично не спрацьовують на перспективу, а це свідчить про низький рівень імплементації принципів стратегічного підходу у практику. Такі обмеження не лише не забезпечують подолання відставання українських підприємств від зарубіжних конкурентів, а й призводять до втрати існуючих позицій та іміджу. Саме тому питання застосування принципів стратегічного управління повинне розглядати не лише вченими, а в тому числі практиками.

Базисні положення, які сформували такий напрям у розвитку науки, як стратегічний менеджмент комплексно представлено в працях [3, 4], в яких автори не лише узагальнюють досвід провідних корпорацій світу з цього питання, а й дають настанови щодо практичного застосування. Українські вчені також досить системно досліджують роль стратегічного менеджменту у підвищенні конкурентоспроможності підприємств. Слід зазначити праці Васильківського Д. [1], Касич А.О. та Вохозки М. [2, 5].

Метою даного дослідження є обґрунтування змісту механізмів імплементації принципів стратегічного управління у практику українських підприємств в контексті підвищення рівня їх конкурентоспроможності.

Базисні положення стратегічного управління, які значною мірою окреслюють напрями підвищення конкурентоспроможності це:

по-перше, довгостроковий аспект оцінювання тенденцій розвитку підприємства – стратегія передбачає обґрунтування цільових орієнтирів на певний період часу, а саме 3-5 років;

по-друге, важливість комплексного оцінювання не лише зовнішнього середовища, а й співставлення його вимог з внутрішнім потенціалом підприємства, що дозволяє встановити ключові чинники конкурентоспроможності підприємства (продукції) на ринку та визначити можливості підприємства забезпечити відповідність;

по-третє, необхідність забезпечувати постійну гнучкість діяльності, оскільки ситуація на ринку постійно змінюється формування стратегії не є догмою та

потребує перегляду, корегування, відповідно до загальних тенденцій розвитку конкурентної боротьби.

Розуміння цього впливу дозволяє підприємствам здійснювати процедури імплементації принципів стратегічного управління поступово та поетапно. Застосування принципів стратегічного управління в практиці українських підприємств дозволить перейти до довгострокового бачення перспектив розвитку та приймати управлінські рішення більш зважено та обґрунтовано. Наприклад, принципово різні управлінські рішення були прийняті на двох автомобільних підприємствах в середині 1990-х років на українському підприємстві ЗАЗ та на чеській компанії Skoda. Компанія Skoda прийняла рішення поетапного продажу своїх активів німецькій компанії Volkswagen і саме це рішення та його реалізацію слід вважати стратегічним, оскільки на сьогодні це досить конкурентоспроможне підприємство, що функціонує у складі глобальної корпорації Volkswagen та випускає конкурентоспроможну продукцію. Принципово інше рішення біло прийнято урядом України в процесі приватизації компанії АвтоЗАЗ, коли після порівняння інвестиційних пропозицій від компаній General Motors в 1 млрд дол США та Daewoo Motors в 100 млн. дол США було зроблено вибір на користь Daewoo. І якщо на початку 1990-х років конкурентоспроможність продукції підприємств АвтоЗАЗ та Skoda була однаково низькою, то на сьогодні – це принципово різний рівень техніко-технологічних та споживчих характеристик. Загалом рішення щодо угоди співпраці було стратегічним та мало значний вплив на конкурентоспроможність підприємства.

Таким чином, імплементація принципів стратегічного управління у практику діяльності дозволяє забезпечити розвиток підприємства у довгостроковій перспективі, що визначає його конкурентоспроможність на ринку. Українські підприємства конче потребують запровадження стратегічного підходу в управлінську діяльність, а для цього необхідно забезпечити організаційне виокремлення функції стратегічного управління, запровадження процедур стратегічного обліку та аналізу, формування алгоритму розробки та імплементації стратегій тощо.

Список використаних джерел:

1. Васильківський Д. М. Формування стратегічних рішень щодо управління процесом підвищення економічного потенціалу підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 4 (130). С. 162–167.
2. Касич А. О., Глушенко Д. О. Теоретичні та практичні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства. *Економіка та держава*. 2016. № 11. С. 65-70.
3. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. К.: Основи, 1997. 390 с.
4. Burgelman R. and DozYves L. (2001) The Power of Strategic Integration. *Management Review*. URL: <http://sloanreview.mit.edu/article/the-power-of-strategic-integration>
5. Kasych A. & Vochozka M. Theoretical and methodical principles of managing enterprise sustainable development. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2017. № 2. С. 298-305.

ПІДКУЙКО О.О., к. наук з держ.упр.,
доцент кафедри менеджменту,
Київський національний університет технологій та дизайну

ВРАЧИНСЬКА (ГАЙДУК) Ю.В.,
магістрантка кафедри менеджменту,
Київський національний університет технологій та дизайну

СУЧАСНІ НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Прибуток залишається важливим індикатором ефективності діяльності будь-якого підприємства. Однак в умовах нестабільності розвитку економічних процесів ряд підприємств виходять із зони прибуткового функціонування, а тому питання управління фінансовими результатами не втрачає актуальності та потребує додаткового дослідження. Актуальність теми підтверджується також тим, що третина підприємств в Україні (за даними офіційної статистики) системно функціонують зі збитками і лише решта – мають позитивний фінансовий результат, хоча його величина не відповідає потребам розвитку відповідно до етапу життєвого циклу підприємства.

Питання використання фінансових результатів в якості індикатора ефективності управління підприємством значною мірою досліджено в працях українських вчених. Так, загальний порядок визначення фінансових результатів, що є основою управлінського процесу представлено в роботі Бурлаки С.М. [1]. Основні чинники формування фінансових результатів, серед яких бюджетно-податкова політика держави досліджується у роботі Касич А.О. [3, 4]. Аналітичні та економічні інструменти управління фінансовими результатами системно досліджено в працях: Жигало І.І. [2] та Скалюк Р.В. [5]. Зазначені та інші праці слугують теоретичною основою дослідження процесів управління фінансовими результатами підприємства, що слід розглядати в як важливу складову загальної системи процесів управління.

Метою дослідження є обґрунтування ключових напрямів підвищення ефективності управління фінансовими результатами діяльності підприємствами шляхом застосування комплексного та стратегічного підходів.

До основних фінансових результатів діяльності підприємства відносяться доходи, витрати, прибуток, інші. Для вирішення завдання підвищення ефективності управління фінансовими результатами необхідно визначити резерви збільшення доходів, зменшення витрат, що і дасть можливість здійснювати ефективне управління формуванням прибутку. З іншого боку не слід забувати, ще один важливий напрям – управління використанням прибутком, у разі якщо мова йде про спрямування прибутку на придбання нових технологій, розробку нових видів продукції, то це і забезпечуватиме збільшення доходів та зменшення витрат. Підприємства, які спрямовують свій прибуток на виплату дивідендів, а не на розвиток підприємства обмежують його перспективи у майбутньому та вирішують проблеми переважно поточного, а не

довгострокового етапу розвитку. Саме тому, завдання підвищення ефективності управління значною мірою залежить від застосування комплексного та стратегічного підходів до розуміння процесів формування та використання фінансових результатів.

Комплексний підхід дозволяє розглядати управління підприємства як цілісний процес взаємопов'язаних підпроцесів та визначати ті ланки, які найбільшою мірою впливають та доходи, витрати в контексті їх оптимізації. Саме фінансові результати є індикатором ефективності всіх підпроцесів: використання матеріальних та трудових ресурсів, завантаження виробничих потужностей, функціонування підприємства на ринках збуту, конкурентоспроможності його продукції, тощо. Розуміння всього комплексу умов та дії чинників формування та використання прибутку підприємства дозволяє менеджерам розглядати одні бізнес-процеси в ув'язці з іншими.

Стратегічний підхід дозволяє підняти питання формування та використання фінансових результатів на рівень довгострокового бачення розвитку підприємства та забезпечити розуміння важливості ув'язки цілей оптимізації прибутку у розрізі оперативного, тактичного та стратегічного управління. Це означає, що стратегічне управління фінансовими результатами повинне бути спрямоване на здійснення всіх основних властивих йому функцій, зокрема, постановки стратегічних цілей, стратегічний облік, стратегічний аналіз чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, стратегічне планування, стратегічний контроль за реалізацією стратегії. Виключно така послідовність етапів стратегічного управління здійснювана на безперервній основі дозволить підвищити ефективність управління фінансовими результатами. Важливо також зауважити, з іншого боку, що цей комплекс функціоналів доцільно застосовувати не лише безпосередньо щодо фінансових результатів, а й до процесів їх формування та використання. Фінансові результати визначають в процесі розробки стратегії розвитку підприємства, а отже вони виступають індикаторами не лише результативності діяльності підприємства, а й системи управління.

Загалом кожне підприємство формує свою систему управління фінансовими результатами, яка повинна включати:

- організаційний механізм – процедури управління фінансовими результатами повинні бути закріплені за певними структурними підрозділами та посадовими обов'язками, які й будуть здійснювати виконання всього комплекс функцій;
- економічний механізм – комплекс заходів з обліку, аналізу, контролю всіх підсистем та процесів, здійснення яких впливає на формування прибутку;
- інформаційний механізм – система формування та поширення інформації щодо функціонування всіх внутрішніх підсистем та зовнішніх чинників прибутковості.

Реалізація комплексного та стратегічного підходів на практиці дозволить забезпечити імплементацію процедури управління фінансовими результатами у загальну систему управління та безпосередньо стратегічного управління діяльністю підприємства та визначити основні зв'язки з іншими складовими управління.

Список використаних джерел:

7. Бурлака С. М. Особливості визначення фінансових результатів діяльності підприємств. *Управління розвитком*. 2013. № 15. С. 91-94.
8. Жигало І. І. Економічний інструментарій системи управління: концептуальний базис. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Серія: *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2011. № 7(714). С. 77-81.
9. Касич А. О. Вплив бюджетно-податкової політики на інноваційно-інвестиційну активність підприємств. *Актуальні проблеми економіки*. 2006. № 11 (65). С. 144–151.
10. Касич А. О. Теоретичні і методичні основи аналізу внутрішніх джерел фінансування інвестиційної діяльності. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. № 3(117). С. 243–250.
11. Скалок Р. В. Аналітичні інструменти оптимізації управління фінансовими результатами промислових підприємств. *Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки*. 2011. № 1(55). С. 277-279.

РИБАЛКО-РАК Л.А., к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ОМЕЛЯНЕНКО Я.С., магістрант,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ПЛЮГІНА В.К., магістрант,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

РОЗВИТОК МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ЕКОНОМІКИ ЗНАТЬ

Прискорення темпів розвитку науково-технічного прогресу і підвищення рівня продуктивності праці у розвинених країнах світу на перетині ХХ–ХХІ століть викликало формування якісно нової економіки – економіки знань (knowledge – based economy). Постійна увага до феномену економіки знань протягом тривалого часу і на сьогодні не вичерпала кількості актуальних досліджень із проблеми, що потребують ґрунтовних наукових розробок. Це зумовлено постійним інтересом до пошуку напрямів подальшого розвитку держави, зокрема за рахунок вивчення, адаптації і впровадження досвіду формування та розбудови економіки, що базується на знаннях, економічно розвинутими країнами світу [2-3].

П. Друкер наголошує, що економіка знань – це тип економіки, в якому знання відіграють вирішальну роль [1]. Т. Стюарт ототожнює економіку знань з економікою якості, і доводить, що зростання когнітивної складової у вартості основних благ призведе до когнетивізації товарів, перетворенню їх на своєрідні «згустки знань» [4].

Формуванням новітнього управлінського світогляду на основі філософії тотальної якості викликано увагу до процесу управління якістю. Останніми десятиліттями темпи розвитку менеджменту якості були випереджальними у порівнянні з розвитком менеджменту підприємства, організації. Це обумовило розробку високоєфективних методів вирішення проблем у сфері якості, а також створення моделей, що слугують ідеальною основою для розвитку підприємств, організацій, підвищення їх конкурентноздатності на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Проте, значна частка суб'єктів господарювання не лише не скористалася зазначеними перевагами, але й не усвідомила стратегічних наслідків такого ігнорування, і тому на сьогодні виникає потреба визначення домінуючих аспектів щодо значення та ролі менеджменту якості.

Сучасний етап становлення менеджменту на основі якості, процес формування нового сприйняття, що ґрунтується на філософії тотальної якості, та в цілому рівень розвитку управління якістю в країні, залежить не лише від якісного складу вищого рівня управління кожного окремо взятого підприємства, організації, який прагне забезпечити стратегічний успіх, але й у значній мірі, від діючих організаційно-правових формувань, котрі формують нормативно-методичну базу в даній сфері, популяризують якість.

Менеджмент якості визнається провідною сферою у функціонуванні сучасних підприємств, організацій, незалежно від їх організаційно-правової форми, що здійснюється через формування підсистем якості як основи систем менеджменту кожного окремо взятого підприємства, організації, котрі базуються на принципах управління якістю.

Найбільш відомим засобом реалізації управління якістю є стандарти ISO, котрі визначають системи якості і спрямовані на поліпшення якості товарів і послуг, що сприяє підвищенню їх конкурентоздатності на світовому, національному ринках, через органічне поєднання взаємодіючих і взаємозалежних процесів, які складають діяльність підприємства, організації, а також спрямовують роботу їх підрозділів на досягнення головної мети бізнесу – одержання прибутку внаслідок задоволення вимог і очікувань споживачів.

Список використаних джерел:

1. Друкер П. Ф. Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества. Санкт-Петербург: Изд. дом «Вильямс», 2007. 323 с.
2. Рибалко-Рак Л. А., Бойко Г. С. Феномен економіки знань як тенденція розвитку світової економіки. *Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я*: тези доповідей XXVI міжнародної науково-практичної конференції MicroCAD-2017 (16-18 травня 2018 р.) / за ред. проф. Сокола Є. І. Харків: НТУ «ХП», 2018. С. 245
3. Шимановська-Діанич Л. М., Рибалко-Рак Л. А., Бойко Г. С. Процес становлення економіки знань та роль вищого навчального закладу у ньому. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2017. № 4 (82). С. 185-192.
4. Stewart T. A. Intellectual Capital: The New Wealth of Organization. New York: Doubleday/Currency. 1997.

САВЧЕНКО М.В., *д.е.н., доцент,*
в.о. завідувача кафедри міжнародних економічних відносин,
Донецький національний університет імені Василя Стуса

ШКУРЕНКО О.В., *к.е.н., доцент,*
доцент кафедри бізнес-логістики та транспортних технологій,
Державний університет інфраструктури та технологій

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ І ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

Незважаючи на свою практичну значимість, проблема управління фінансовою стійкістю і платоспроможністю суб'єктів міжнародного бізнесу розроблена не в повному обсязі. Дослідженню процесу управління фінансовою стійкістю і платоспроможністю суб'єктів міжнародного бізнесу присвятили свої роботи багато вітчизняних та зарубіжних вчених. Найважливіші досягнення в розробці теоретичних, методологічних і прикладних аспектів проблеми управління фінансовою стійкістю і платоспроможністю суб'єктів міжнародного бізнесу належать плеяді яскравих світил економічної науки: Л. А. Бернстайна, Ю. Б. Бріггема, А. Р. Макміна, К. Хеддервіка, М. С. Абрютіна, І. Т. Балабанова, В. В. Бочарова, Л. Т. Гіляровського, А. В. Грачова, В. В. Ковальова, М. Н. Крейніної, В. І. Макарьєва, Р. С. Сайфуліна, Г. В. Савицької, А. Д. Шеремета та ін.

Однак слід констатувати, що формування сучасної парадигми управління фінансовою стійкістю і платоспроможністю суб'єктів міжнародного бізнесу, що адекватна викликам сучасності й відображення їх специфічних проявів в діяльності суб'єктів міжнародного бізнесу, тільки зароджується. Більшість її теоретико-методологічних і практичних площин потребують поліфонії новітніх ідей, наукової переорієнтації, творчого підходу та теоретичного обґрунтування альтернативних шляхів їх вирішення.

Мета дослідження полягає в розробці теоретико-методологічних положень з формування концепції управління фінансовою стійкістю і платоспроможністю суб'єктів міжнародного бізнесу.

У наукових літературних джерелах наведені характеристики фінансової стійкості як комплексного, багатофакторного поняття, яке характеризується шістьма основними ознаками:

1) Фінансова стійкість забезпечує стабільність діяльності суб'єктів міжнародного бізнесу [1, с. 256]. У довгостроковій перспективі стійкість суб'єктів міжнародного бізнесу визначається його стабільним фінансовим станом, інвестиційним кліматом, виробничим процесом.

2) Фінансова стійкість суб'єктів міжнародного бізнесу гарантує збереження його платоспроможності та кредитоспроможності [2, с. 396; 3]. Цілком зрозуміло, що раціональна структура капіталу суб'єктів міжнародного бізнесу дозволить вчасно платити за невідкладними борговими зобов'язаннями, при

цьому діяльність суб'єктів міжнародного бізнесу може розширюватися за рахунок позикових кредитних ресурсів. Отже, фінансово стійке підприємство має переваги перед іншими суб'єктами господарювання в отриманні кредитних ресурсів, інвестиційних коштів, підборі постачальників сировини, персоналу.

3) Необхідність підтримки фінансової стійкості при будь-яких ринкових коливаннях, циклічності діяльності, тобто в умовах ризикових ситуацій [2, с. 396].

4) Уміння підтримувати стабільність в умовах зміни внутрішнього і зовнішнього середовища [2]. Вкрай важливим є адаптація до негативного впливу чинників в динамічному оточенні, вміння вчасно їх прогнозувати, пристосовуватися до нових господарських реалій, особливо в умовах кризи.

5) Фінансова стійкість визначається ефективним використанням фінансових ресурсів суб'єктів міжнародного бізнесу [2, с. 443]. Важливість цієї ознаки полягає в тому, що від ефективності розподілу і використання цих ресурсів залежить реалізація розширеного відтворення, бізнес-проектів, програм розвитку, тобто все фінансове становище суб'єктів міжнародного бізнесу в перспективі.

Таким чином, аналіз представлених в аналітичній літературі визначень фінансової стійкості суб'єктів міжнародного бізнесу дозволив сформулювати наступне визначення – фінансова стійкість – це здатність суб'єктів міжнародного бізнесу стабільно розвиватися в умовах ризикованих внутрішнього і зовнішнього середовища з метою максимізації фінансових результатів і розширеного відтворення.

Процес управління фінансовою стійкістю і платоспроможністю суб'єктів міжнародного бізнесу можемо представити у вигляді послідовності пов'язаних між собою етапів (рис. 1).

Управління фінансовою стійкістю і платоспроможністю суб'єктів міжнародного бізнесу та його стратегічна націленість має певні особливості: по-перше, відповідає ознакам підпорядкованості в загальну систему управління господарсько-фінансовою діяльністю суб'єктів міжнародного бізнесу; по-друге, залежить від економічних особливостей конкурентного середовища і організаційно-правової форми функціонування суб'єктів міжнародного бізнесу; по-третє, завжди пов'язане з постійним впливом певних фінансових ризиків.

Головна мета управління фінансовою стійкістю і платоспроможністю суб'єктів міжнародного бізнесу органічно поєднана з головною метою фінансового менеджменту в цілому і виступає в якості постійного підтримання сталого становища суб'єктів міжнародного бізнесу на основі реалізації заходів, спрямованих на запобігання кризових ознак втрати стабільності діяльності, фінансової стійкості. Відповідно, забезпечення високого рівня фінансової стійкості суб'єктів міжнародного бізнесу в процесі його розвитку і функціонування забезпечується формуванням оптимальної і гнучкої структури капіталу, забезпеченням постійної платоспроможності і ліквідності, збалансування грошових потоків, забезпеченням кредитоспроможності, вільним маневрування грошових коштів, забезпеченням оптимальної структури активів і постійним стабільним перевищення доходів над витратами.

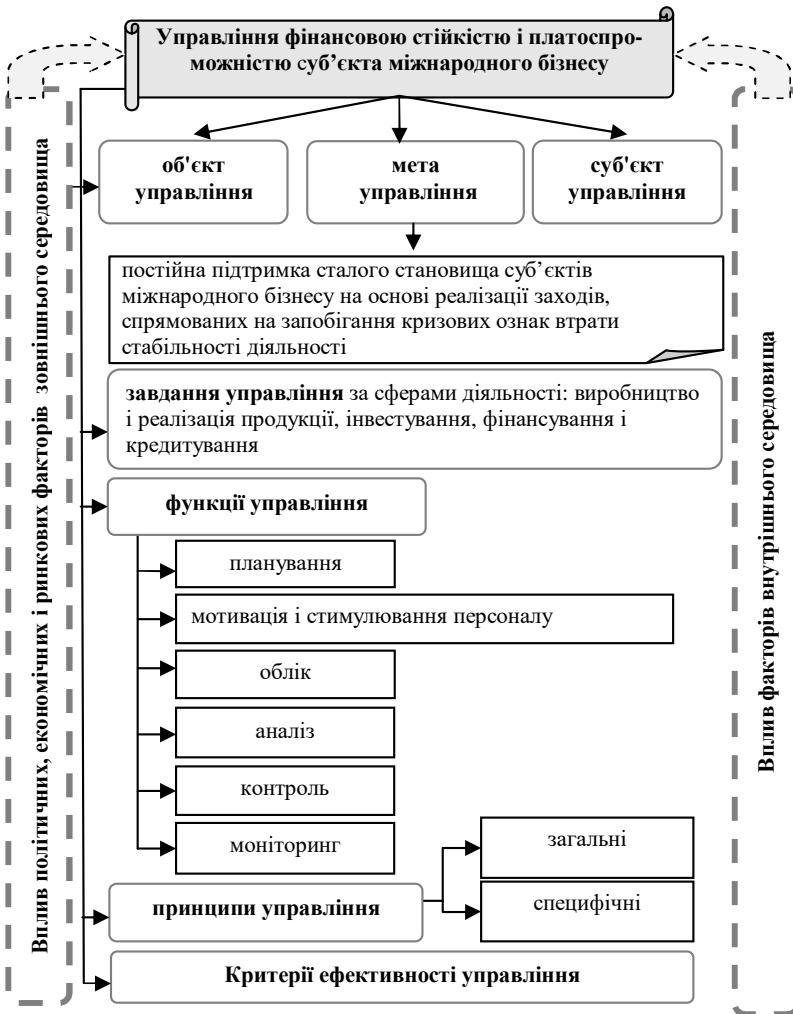


Рис. 1. Концептуальні засади управління фінансовою стійкістю і платоспроможністю суб'єктів міжнародного бізнесу

Розроблені концептуальні засади управління фінансовою стійкістю суб'єктів міжнародного бізнесу, визначають об'єкт і суб'єкт управління, його цілі, завдання, функції та принципи з урахуванням впливу внутрішніх та зовнішніх чинників, а також критерії ефективності управління, що дозволяють більш послідовно і системно вирішувати проблему підвищення ефективності

управління цією стороною фінансового становища в процесі реалізації виробничих, інвестиційних, фінансових стратегій розвитку в довгостроковій перспективі.

Отже, можна зробити висновок, що сьогодні суб'єкти господарювання для забезпечення свого ефективного функціонування повинні обов'язково розробляти стратегію управління фінансовою стійкістю суб'єктів міжнародного бізнесу, яка в свою чергу не повинна суперечити загальній стратегії суб'єктів міжнародного бізнесу. При цьому обов'язково повинен враховуватися вплив різних чинників внутрішнього і зовнішнього середовища, які можуть одночасно створювати для суб'єктів міжнародного бізнесу як можливості так і загрози подальшого функціонування на ринку.

Список використаних джерел:

1. Ковалёв В. В., Волкова О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебн. М.: ООО «ТК Велби», 2002. 424 с.
2. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособ. [А. И. Алексеева, Ю. В. Васильев, А. В. Малеева и др.]/ М.: Финансы и статистика, 2006. 528 с.
3. Лищенко О. Г., Серeda І. С. Управління дебіторською заборгованістю як фактором фінансової стійкості підприємства. *Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво*. 2010. № 3. С. 85-90.

САЄНКО К.О.*, *магістрант,
Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова*

ДОСЛІДЖЕННЯ СПЕЦИФІКИ УПРАВЛІННЯ ТУРИСТИЧНИМ ІМІДЖЕМ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ

Туризм є однією з найважливіших сфер сучасної економіки України, який позитивно впливає на розвиток інших секторів економіки, включаючи готельне господарство, транспорт і комунікації, будівництво, роздрібну торгівлю, виробництво і торгівлю сувенірами та ін., будучи каталізатором їх розвитку. Крім того, цей вид діяльності спрямований на задоволення потреб людей в ознайомленні з історією, культурою, звичаями, духовними і релігійними цінностями різних країн та їх народів.

Туризм має важливе значення як для України в цілому, так і для Одеського регіону зокрема.

* Науковий керівник – Влащенко Н.М., к.е.н., доцент, доцент кафедри туризму і готельного господарства, Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова.

Сьогодні в Одеському регіоні велика увага приділяється створенню сприятливих умов для розвитку туризму через створення позитивного туристичного іміджу. Оскільки він працює на регіон, підсилює значущість рівня економіки, ступеня розвитку інфраструктури, транспорту, сфери послуг, специфіки, екзотичності та унікальності природних та історико-культурних об'єктів, екологічного стану території, а також її загальної інвестиційної привабливості.

Одещина – бренд з історією, тому необхідно регулярно прикладати серйозні зусилля для того, щоб зберегти його самобутність. Одночасно його необхідно вдосконалювати з урахуванням новітніх тенденцій розвитку міста, забезпечувати симбіоз традицій, культури та вимог сучасності. Проведені дослідження показали, що як у гостей, так і у мешканців міста існує позитивне сприйняття іміджу Одещини, однак відсутнє його цілісне сприйняття, що свідчить про неповну його сформованість.

Імідж в перекладі з англійської мови «image» – це зображення, образ. Останнє десятиліття поняття «імідж» активно використовується в туристичній сфері, а саме в маркетингу території.

В сучасній інформаційній ері імідж має вже не абстрактне значення, а конкретне втілення та економічний зміст. Імідж регіону – це певний нематеріальний актив, що має конкретну вартість, це економічне поняття, що впливає на велику кількість суміжних сфер діяльності, та здатне значно підвищити показники конкурентоспроможності регіону на світовому туристичному ринку.

Імідж регіону є сукупним показником, складною комплексною категорією, яка важко піддається кількісній та якісній оцінці. Кожний регіон має свій власний імідж, який є результатом його досягнень в соціальній, культурній, політичній, економічній, демографічній, освітній, історичній та інших сферах діяльності [1].

Згідно з визначенням Всесвітньої туристичної організації, імідж території – це сукупність емоційних та раціональних уявлень, що витікають з зіставлення всіх ознак території, власного досвіду та чуток, які впливають на створення певного образу [5].

Фактично імідж виступає як інструмент досягнення стратегічних цілей, що зачіпають основні напрямки діяльності території. Позитивний імідж підвищує цінність регіону у свідомості споживачів. Створення позитивного іміджу являє собою інформаційну діяльність, спрямовану на формування його заново або зміну [2].

Імідж будь-якого туристичного регіону не є незмінним, уявлення про регіон можуть мінятися, особливо під впливом політичних і економічних факторів. Війни, стихійні лиха, техногенні катастрофи значно послаблюють імідж регіону. Крім того, вони закріплюють у свідомості споживачів стійкі негативні стереотипи. Найефективнішими пропагандистськими засобами, здатним формувати позитивний імідж, є реклама й грамотна пропагандистська політика як на загальнодержавному, так і на регіональному рівні.

Отже, акцентуючи увагу саме на маркетинговій складовій такої категорії як «імідж регіону», під іміджем регіону мається на увазі комплексна думка цільової аудиторії про регіон, що склалась стихійно або під впливом спеціально вжитих маркетингових заходів [4].

В цілому, можна зробити висновки, що поняття «туристичний імідж регіону» та «імідж регіону» за своєю сутністю та комплексним розумінням – однорідні.

Туристичний імідж регіону конкретизує та окреслює певну область охоплення, що визначається більш вузькою цільовою групою громадкості, акцентуванням на характеристиках регіону, які мають більше значення для визначеної цільової групи.

Туристичний імідж регіону – один з найбільш значущих об'єктів управління.

Управління туристичним іміджем регіону – це просування регіону за допомогою плану, який виявляючи всі його конкурентні переваги, спрямований на формування позитивного іміджу. Ефективне просування регіону по суті є маркетингом іміджу.

Маркетинг іміджу – відносно низьковитратна стратегія, яка не потребує радикальних змін інфраструктури, формування інших реальних факторів привабливості, а концентрує зусилля переважно на поліпшенні комунікативних аспектів, інформації і пропаганди існуючих, раніше створених переваг території [3]. Метою даної стратегії є конструювання, розвиток і поширення певного образу території, забезпечення його суспільного визнання.

В процесі управління іміджем регіону слід одночасно керувати чотирма елементами:

- візуальним компонентом, який безпосередньо впливає на емоційне ставлення цільової аудиторії до регіону;
- комунікативним, покликаним інформувати, переконувати, формувати лояльність і стимулювати регіональні пропозиції;
- подієвим, реалізованим через організацію спеціальних заходів, в результаті безпосередньої участі або через інформаційне опосередковане переживання якого представники різних груп громадськості долучаються до транслюючих ідей і цінностей;
- поведінковим, що визначає подальші дії аудиторії.

Управління іміджем регіону, як і іншими територіями, передбачає роботу з усіма цільовими аудиторіями, в тому числі за допомогою сукупності уявлень і медійних узагальнень, що транслюються і тиражуються засобами масової комунікації, мистецтвом тощо. Для досягнення певних цілей, а саме:

- внутрішніми аудиторіями (жителями регіону);
- зовнішніми аудиторіями (активним населенням інших регіонів, студентами, трудовими мігрантами та ін.);
- вітчизняними та іноземними туристами;
- публічними людьми;
- підприємцями (місцевими і з інших регіонів);
- юридичними особами;
- інвесторами;

– державними і муніципальними службовцями, наділеними відповідними обов'язками і повноваженнями та ін.

Однак в даний час найбільш активна робота з управління іміджем регіону ведеться переважно для таких цільових груп, як туристи, інвестори, хоча і вона певною мірою обмежена і носить несистемний характер, тоді як інші, наприклад, внутрішні аудиторії рідше розглядаються в якості ключових в рамках маркетингу іміджу.

Маркетинг іміджу повинен відігравати особливу роль у позиціонуванні регіону, визначенні стратегії діяльності органів влади і населення для розвитку його переваг і зменшення конкурентних недоліків. Це актуально, оскільки створення образу регіону – довгострокова робота, вона не тільки сприяє розвитку економіки, але й створює сприятливу базу для підвищення якості життя населення, поліпшуючи існуючий психологічний мікроклімат і знімаючи соціальну напруженість.

Провідні інструменти маркетингу іміджу – це комунікаційні заходи, що демонструють відкритість території для контактів і дозволяють зовнішнім суб'єктам краще довідатися про неї, упевнитися в істотності наявних переваг. Існує цілий ряд стратегій роботи з іміджем території, кожна з яких доцільна в конкретних умовах існування території, при певному стані її іміджу й залежно від цілей його зміни.

Відправна точка цього процесу – початкова діагностика іміджу, під час якої визначається фактично існуюча оцінка іміджу. Звичайно визначають три основні типи іміджу території: позитивний, негативний і нейтральний. Наступним етапом маркетингу іміджу є вибір цілей. У цьому випадку необхідно вибрати певний напрямок діяльності в галузі іміджу території (формування іміджу, відновлення, зміцнення, зміна), а потім вже на основі поставленої мети формується тактика діяльності, тобто ставляться конкретні завдання, застосовуються певні методи й інструменти.

Підводячи підсумки, треба відмітити, що туристична діяльність є однією з галузей спеціалізації Одещини на ринку туристичних послуг України. Управління туристичним іміджем регіону передбачає системну роботу по конструюванню образу території, що відповідає стратегічній меті його розвитку, яка включає в себе формування єдиної концепції та образу майбутнього, актуального для кожної конкретної цільової аудиторії, покрокове програмування в свідомості споживачів сприйняття і ставлення до регіону, вироблення варіативних поведінкових сценаріїв з метою максимально ефективного соціального та економічного функціонування території.

Список використаних джерел:

1. Аханаєва В. Ц. Формирование имиджа региона – важный фактор укрепления его конкурентоспособности. *Вестник Челябинского государственного университета. Экономика*. Вып. 22. 2009. № 26 (164). С. 82-83.
2. Джанджугазова Е. А. Маркетинг туристских территорий : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. М.: Изд. центр «Академия», 2006. 224 с.
3. Панкрухин А. П. Маркетинг территорий. 2-е изд., доп. СПб., 2006. 416 с.

4. Смыкова М. А. Теоретические аспекты формирования туристического имиджа региона. *Сборник научных трудов* под ред. А. В. Иванова, А. С. Кускова. Саратов: Издат-во СГТУ, 2011. С. 62-67
5. Таранова Ю. В. Туристический имидж страны. *Имидж государства/региона: современные подходы: новые идеи в теории и практике коммуникации*: сб. науч. трудов. Вып. 3 /отв. ред. Д. П. Гавра. СПб.: Роза мира, 2009.

СМОЛОВА Г.Д.* , студентка 2м курсу,
Сумський національний аграрний університет

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Майбутнє підприємства є не визначеним, якщо воно не орієнтується на реалізацію потенціалу розвитку в сфері міжнародного співробітництва, активізації зовнішньоекономічної діяльності за допомогою тих чи інших інструментів. Разом з цим, ефективність такої політики вимагає наявності ефективної системи управління підприємством.

Стратегія розвитку ЗЕД підприємства характеризує економічні та фінансові аспекти його функціонування, дає техніко-економічне обґрунтування конкретних заходів щодо покращення результатів діяльності, що вказує на складність формування такого планового-результативного механізму у конкурентних умовах господарювання. В умовах глобалізації зовнішньоекономічна діяльність є основним компонентом еволюційного розвитку підприємства. Тривалий час в економічній літературі існувала думка, що глобалізація – це і є одна зі стратегій підприємств, метою якої є завоювання зовнішніх ринків [1].

Для того, щоб продукція суб'єкта господарювання зберігала високі конкурентні якості і технічну новизну протягом довгого часу повинна розраховуватися стратегія розвитку ЗЕД підприємства. Тільки тоді підприємства зберігають лідерство на світовому ринку.

Успішній реалізації стратегії сприяє виконання таких вимог: цілі стратегії повинні бути добре структуровані, доведені до працівників та сприйняті ними; необхідно мати чіткий план дій для реалізації стратегії, який передбачає наявність усіх необхідних ресурсів. У виборі напрямку розвитку стратегії необхідно передусім орієнтуватися на конкурентні переваги підприємства. Залежно від наявних конкурентних переваг та конкурентних бар'єрів усі фірми можна поділити на дві групи: сильні та слабкі. Підхід до вибору стратегій у них різний.

* Науковий керівник – Дашутіна Л.О., к.е.н., доцент, Сумський національний аграрний університет.

Розвиток зовнішньоекономічної стратегії підприємства повинен ґрунтуватися на ключових принципах, що спираються на висновки про умови стійкого розвитку підприємства, а саме: принцип залежності від зовнішнього середовища (зовнішнє середовище визначає стратегічну модель поведінки фірми); принцип розвитку (система формування стратегії повинна бути орієнтована на прийняття рішень, що забезпечують розвиток підприємства, зокрема кількісне та якісне нарощування потенціалу); принцип зворотного зв'язку із зовнішнім середовищем (для формування й ефективної реалізації стратегії необхідно сформувати контур зворотного зв'язку із зовнішнім середовищем, що забезпечує генерування й інтерпретацію інформації про зовнішні та внутрішні імпульси), принцип адекватності (сприяння адекватному реагуванню на зовнішні зміни) [2].

Отже, успішний розвиток підприємства залежить не тільки від матеріально-ресурсного та виробничо-технологічного потенціалу, а й від рівня кваліфікації менеджерів, що володіють стратегічним мисленням. Визначення найбільш ефективних напрямків розвитку підприємства залежить від розуміння його менеджерами таких питань як основи, концепції та чинники розвитку економічних систем; принципи стратегічного підходу до управління розвитком підприємств; еталонні стратегії розвитку бізнесу; типологія стратегій підприємства; принципи розробки основних елементних стратегій підприємства.

Список використаних джерел:

1. Джусов О. А., Прокоф'єва А. Д. Стратегічні альтернативи розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств. *Вісник Дніпропетровського університету*. Серія «Менеджмент інновацій», 2014. Випуск 3. С. 24-31.
2. Дурицька Г. В. Формування стратегії ефективного розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств. *Регіональна економіка*. 2005. № 4. С. 250-254.

SOVA O.Yu., *PhD in Economics, Assistant Professor,*
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

FEATURES OF INVESTMENT PROJECT CONTROLLING'S

The nature of the investment activity of the enterprise depends on the choice and features of the implementation of investment projects. So justification of the investment program and provision effective mechanisms for its implementation are the most responsible stages of the investment process.

Efficiency of the management of investment process of enterprise is determined by the level of consistency of strategic and operational planning in this area, the quality of the previous evaluation of investment projects and control over their implementation. For this purpose the controlling system actively uses the instruments at all stages of investment management.

Controlling investments is characterized by a number of features that allow it highlights among other types of controlling:

- controlling investment is focused on achieving the strategic goals of the enterprise but not operational;
- controlling operational activities is exercised over centers of responsibility, and controlling investment activity – over projects;
- controlling investment is associated with matrix organizational structure: each project involves many enters of responsibility, and the controlling system must ensure their smooth interaction in the process of achievement goals.

An investment project is a detailed proposal of an expenditure of liquid resources, with the objective of taking actions that will lead to future profits. Analyzing different types of capital investment projects and investing in the most profitable projects is what gives growth to a company. Unless a company conducts the necessary research and development to develop new products, to improve existing products or services, and to discover ways to operate more efficiently, that company and the economy in which it operates will stagnate.

Decisions on investment have to be based on the returns which that investment will make. Unless the project is for social reasons only, if the investment is unprofitable in the long run, it is unwise to invest in it now. Often, it would be good to know what the present value of the future investment is, or how long it will take to give returns.

Typical investment decisions include the decision to build another grain silo, cotton gin or cold store or invest in a new distribution depot. At a lower level, marketers may wish to evaluate whether to spend more on advertising or increase the sales force, although it is difficult to measure the sales to advertising ratio.

So, considering the project as investment, we can see that [2]:

1. The asset is project scope.
2. The price paid is project cost.
3. The return is the presumed benefit of project scope.
4. A project has all the same investment risk that any investment might have.

Investment decision-making according certain effectiveness evaluation methods is one of fundamental parts in performance management of companies. However, to meet the strategic goals, a company needs to apply appropriate, effective and proven methods in successful management and measurement of business performance [3, p. 610].

Project control involves the regular review of metrics and reports that will identify variances from the project baseline. The variances are determined by comparing the actual performance metrics in the execution phase against the baseline metrics assigned during the planning phase. These variances are incorporated into control processes to evaluate their meaning.

Controlling is essentially tracking and managing the core project management elements of scope, quality, time and cost. The project management body of knowledge identifies the core controlling processes as:

- Integration change control.
- Scope change control and scope verification.
- Schedule control.

- Risk monitoring and control.
- Quality control.
- Cost control.
- Project progression and performance reporting.

The distinction between controller and controlling becomes clear: controllers are service providers for different units. They support and advise other functions and people in the company. In this context, the term controller service is used. Controlling, on the other hand, is concerned with defining objectives, planning and managing a business and is the task of the managers. It is the management's responsibility and the controller contributes to this task and shares this responsibility in his role as a sparring partner. The cooperation of controller and manager results in the controlling intersection [1].

In modern economic conditions, formation of an effective mechanism for managing investment activity of enterprises is a necessary process that requires integrated and clear approaches. The widespread introduction of investment control at businesses will increase the level of investment efficiency resources and streamline overall management decisions that will affect the overall enterprise development. From this point of view, investment controlling is the system of tools and methods covered functions of planning, coordination, control, detection and analysis of deviations and monitoring of information, with the purpose of effective development of investment activity of enterprise and adoption of rational management decisions.

Adequate assessment of the effectiveness of the enterprise's investment actions is necessary, as this will identify the problem areas of the investment process and take concrete steps to eliminate them.

References:

1. Blank I., Dränert M. Controlling Process Model. URL: https://www.igc-controlling.org/fileadmin/downloads/Standards/Controlling_Process_Model.pdf
2. De Piante J. The project as investment. URL: <https://www.pmi.org/learning/library/project-investment-9384>
3. Kánová M. Use of Investment Controlling and its Impact into Business Performance. *Procedia Economics and Finance*. 2015. № 34. P. 608-614.

СТОЄВА Т.С., студентка групи ІІ МБ ОО,
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного

«ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ» ЯК ЗАСІБ ЕФЕКТИВНОГО РОЗПОДІЛУ ЧАСУ

Ефективність роботи людини залежить багато в чому від раціонального використання часу. Тайм-менеджмент – це комплексна система управління своїм часом і діяльністю. Ден Кеннеді казав: «Якщо не знаєш ціну свого часу, не чекай, що його будуть цінувати інші».

Проблемам вивчення часу приділяли увагу як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Серед вітчизняних робіт в цій області варто відзначити дослідження Г.Х.Попова, Р.Д. Бала, В.В. Мартинець, А. М. Гаврилюк, І.В.Ткаченко, серед західних: С.Кові, Г.Архангельский, Л.Зайверт, К.Меллера.

На думку Г.Архангельського тайм-менеджмент – це технологія, що дозволяє використовувати час відповідно до цілей і цінностями людини [1].

Л.Зайверт пояснює це поняття у більш широкому сенсі, як управління собою і активне формування власного способу життя або лідерства [2]. У діяльності кожної людини, незалежно від статусу, сфери діяльності виникають чинники, які не призводять до істотних результатів, а навпаки сприяють неефективного використання, а іноді навіть втрати робочого і вільного часу. Поглиначами часу може бути Інтернет, відсутність пріоритетів або спроби вирішити кілька справ одночасно. В результаті чого було запропоновано три наслідки цих поглиначів, це: вплив на людину, вплив на підприємство, на якому працює людина і вплив на економіку в цілому, спираючись на попередні результати [3].

Автором були проведені опитування серед студентів 4-5 курсу, які дозволили виявити тенденцію до збільшення часу, витраченого на «Інтернет». Третя частина респондентів проводять в Інтернет - мережі більше 3 годин на добу, хоча цей час можна присвятити самоосвіті або вивченню іноземної мови (3 години часу рівні запам'ятовування 100 іноземних слів).

В Україні налічується близько 2,5 млн. студентів. Якщо поширити результати дослідження всю молодь країни, ми отримаємо 357500 студентів, проводять в Інтернеті майже весь час. Це кількість можна порівняти з населенням таких міст, як Полтава, Херсон, Севастополь, Сімферополь, отримані результати також перевищують чисельність населення міста Суми.

Для вирішення проблеми самоорганізації особистості, автором обґрунтовано використання основних принципів і правил планування робочого часу:аналіз раніше виконаних робіт; системність планування; письмова форма плану; ранжування справ за ступенем важливості і встановлення пріоритетності в справах і концентрація; перенесення незавершених справ на майбутні періоди; високий рівень комунікабельності; самовдосконалення; впровадження дисципліни тайм-менеджменту, використовуючи досвід систем освіти Центральної і Західної Європи і розширення тим по менеджменту, передбачених в галузевому стандарті.

Більш ефективним, на думку автора, є четвертий принцип, увагу якого приділяли: І.М. Парасій-Вергуненко, Парето, Д.Ейзенхауер.

В.Парето запропонував принцип 80/20, який полягає в невеликому внесок зусиль, яке становить 20 %, для отримання значної частки результатів – 80 %. Принцип 80/20 стверджує, що диспропорція є невід'ємною властивістю співвідношення між причинами і результатами, вкладеними і одержуваними засобами, що додаються зусиллями і винагородою за них [4].

На практиці застосування принципу Парето матеріалізується в АВС-аналізі, є метод, за допомогою якого можна визначити ступінь розподілу конкретної характеристики між окремими елементами різної безлічі.

Правило Ейзенхауера доповнює систему методів, які застосовують при плануванні робочого дня. Вчений пропонує використовувати матрицю для виявлення пріоритетів справ дня складається з чотирьох квадрантів. Перший це термінові і важливі справи, другий – не термінові і важливі, третій – термінові і неважливі, четвертий – нетермінові й неважливі.

Матриця Ейзенхауера в якості інструменту планування часу встановлює пріоритети і розподіляє всі справи за двома критеріями: терміновість і важливість справи. На думку автора необхідно фокусуватися на планах першого квадранта матриці Ейзенхауера, при цьому нетермінові і важливі справи не повинні залишитися без уваги.

З огляду на вищевикладене, вважаємо, що для збільшення власної ефективності, кожен індивід повинен усвідомлювати швидкоплинність часу і застосовувати принципи ранжирування, планування, алгоритмізації, як у повсякденному житті, так і в професійній сфері.

Список використаних джерел:

1. Архангельский Г. А. Корпоративный тайм-менеджмент: Энциклопедия решений. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. 160 с.
2. Зайверт Л. Если спешишь – не спеши : новый тайм - менеджмент ускорится в мире: Семь шагов к эффективному и независимому использованию времени / пер. с нем. Н. С. Сироткина. М.: АСТ; Астрель, 2007. 255 с.
3. Резник С. Д. Персональный менеджмент: Учеб. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2008. 558 с.
4. Ткаченко И. В. Тайм-менеджмент. Искусство управлять своим временем. Харьков: Аргумент Принт: Виват, 2014. 218 с.
5. Brans P. Twelve Time Management Habits to Master in 2013. Forbes.com – 2013. URL: <http://www.forbes.com/sites/patbrans/2013/01/01/twelve-timemanagement-habits-to-master-in-2013/>

СУМЦОВ Д.Г.*, студент 2м курсу,
Сумський національний аграрний університет

ПЕРСПЕКТИВИ ЕЛЕКТРОННОЇ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ

Медицина є однією з найбільш прогресивних галузей по впровадженню інформаційних технологій. Лікарська практика супроводжується проведенням багатьох складних діагностичних обстежень та обробкою значного обсягу інформації. Складно уявити надання якісної медичної допомоги без використання комп'ютерних систем. Повсюдне використання ІТ в медицині в

* Науковий керівник – Жмайлов В.М., к.е.н., професор, Сумський національний аграрний університет.

процесі діагностики і лікування та інтенсивна інтеграція в світовий інформаційний простір є важливими завданнями при реформуванні української медицини.

Зміни в системі охорони здоров'я України відбуваються разом із розвитком електронних інструментів. Сучасні інформаційні технології в медицині – це сукупність методів і засобів для обробки медичних даних в цілісних технологічних системах для створення, використання, зберігання, передачі та захисту інформаційного продукту. Їх застосування відбувається при вирішенні поставлених завдань в полі медичних інформаційних систем.

Свої найсучасніші рішення і розробки на українському ринку пропонують різні учасників. Так, інформаційні технології в медицині та охороні здоров'я все частіше впроваджуються в роботу установ, оскільки це дає їм можливість ефективно управляти ресурсами, запобігає виникненню черг, лікарських помилок, а також сприяє наданню якісної медичної допомоги населенню. Всі вони здатні працювати зі стандартними формами МОЗ, але формувати і вести електронну історію хвороби пацієнтів і інтегруватися в існуюче медико-діагностичне обладнання можуть далеко не всі [1].

Найперша комплексна «хмарна» МІС в Україні – це Health24, яка розроблена у відповідності з вимогами діючого законодавства України і міжнародними стандартами електронного медичного документообігу (Електронна медична карта (EHR); Електронна історія хвороби (EMR)).

На сьогодні Health24 об'єднує в собі сервіси, які забезпечують повноцінну роботу лікаря та закладу охорони здоров'я.

В квітні 2019 року до НСЗУ перейшло адміністрування урядової програми реімбурсації лікарських засобів «Доступні ліки». Програма реімбурсації здійснюватиметься виключно на основі та в межах функціоналу системи eHealth, що передбачає укладання договорів між Національною службою здоров'я України та суб'єктами господарювання в системі eHealth і використання електронних рецептів, як складової частини електронних медичних записів. Лише після того, як програма «Доступні ліки» перейде під адміністрування НСЗУ зміниться модель її фінансування – відшкодування за ліки аптекам буде здійснюватися в рамках договору з НСЗУ, за принципом «гроші йдуть за пацієнтом в аптеку» [2].

У вересні 2019 року в Україні запрацював інструмент на основі відкритих даних «Відкрита медреформа». За допомогою нього можна оцінити фінансовий стан амбулаторії: скільки вона отримує коштів відповідно до кількості декларацій на кожного лікаря і на що витрачає. Інформація щодо завантаженості лікарів та матеріального стану установи дозволить громадянам прийняти виважене рішення щодо підписання декларації.

На ряду з позитивними сторонами, досягненнями і реформами, до цих пір залишаються не узаконеними медичні електронні документи, які б мали абсолютно самостійний юридично значущий статус. Для цього Міністерство охорони здоров'я має затвердити ряд схвалених експертною радою документів, які передбачають не тільки введення в практику роботи медичних установ

електронних документів як оригіналів, які не потребують паперового примірника, а й оптимізацію існуючих ділових процесів.

Крім того, в Україні до сих пір на рівні законодавства не вирішене ключове питання стосовно захисту та обміну персональною інформацією про здоров'я пацієнта, а відповідно і створення єдиного інформаційного простору охорони здоров'я країни.

Отже, трансформація охорони здоров'я України не можлива без створення сучасної електронної системи охорони здоров'я, яка супроводжується розробкою необхідних електронних інструментів, що полегшують роботу лікарів та підвищують прозорість системи. Саме тому Україні потрібна довгострокова стратегія розвитку електронної системи охорони здоров'я.

Список використаних джерел:

1. Медичні інформаційні технології в Україні. URL: <https://www.medsprava.com.ua/article/855-medichn-nformatsyn-tehnolog-v-ukran>
2. Бізнес-процеси, пов'язані з договорами про реімбурсацію, – інформує НСЗУ. URL: <https://www.apteka.ua/article/490444>

УТЕНКОВА К.О., к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту,
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Економічну безпеку потрібно розглядати як систему, що має певні структурні елементи і зв'язки між ними. На сьогодні проблеми економічної безпеки України у цілому та аграрного сектору її економіки зокрема є настільки серйозними і складними, що існує гостра потреба у більш глибоких дослідженнях не лише сутності категорії «економічна безпека», а й системи економічної безпеки в цілому з метою досягнення більш суттєвих загальнотеоретичних результатів і практичних рекомендацій.

Системотворенню в економічній безпекології додають труднощі протилежність різних тлумачень сутності наукової категорії «система економічної безпеки підприємства» та нечіткі визначення, що стримує розвиток даного напрямку досліджень [1, с. 6].

У науковій літературі та в практичній діяльності склалися різні підходи до трактування сутності системи забезпечення економічної безпеки.

Не викликає сумніву той факт, що з позиції системного підходу економічна безпека є досить складною структурою, яку можна досліджувати як по горизонталі, наприклад, у розрізі її функціональних складових, так і по вертикалі (глобальна, міжнародна, національна безпека держави, безпека суб'єктів підприємництва та громадян).

Аналіз наукових праць, присвячених цій проблематиці, дає змогу згрупувати сукупність поглядів різних авторів щодо тлумачення сутності наукової категорії «система економічної безпеки» (СЕБ), що, у свою чергу, дозволило виділити шість концептуальних підходів, а саме:

1. СЕБ – сукупність заходів;
2. СЕБ – сукупність взаємопов'язаних елементів зовнішньої та внутрішньої безпеки;
3. СЕБ – сукупність структурних елементів;
4. СЕБ – сукупність суб'єктів;
5. СЕБ – сукупність поглядів, ідей, цільових установок;
6. СЕБ – сукупність заходів і засобів.

При цьому, слід звернути увагу, що більш чисельними є прихильники перших трьох підходів. На нашу думку, більш повно відповідає дійсності третій концептуальний підхід, який тлумачить систему економічної безпеки з позиції сукупності структурних елементів.

У цьому контексті важливим, з нашої точки зору, є дослідження сутності окремих структурних елементів системи економічної безпеки. Враховуючи розробки провідних учених та власне бачення досліджуваного питання, нами було представлено наступну модель системи економічної безпеки (рис. 1).

Рис. 1. наочно демонструє, що система економічної безпеки передбачає дію суб'єктів економічної безпеки на об'єкти за допомогою сукупності важелів і методів впливу на процес забезпечення системи економічної безпеки (інструментів), що базується на певних принципах, які дозволяють забезпечити виконання завдань системи економічної безпеки, зумовлених її цілями; а усе це має свій механізм.

Щодо переліку структурних елементів системи економічної безпеки існує також певна неоднозначність. Зокрема, О.С. Власюк [2] до системи економічної безпеки відносить такі елементи: об'єкт, суб'єкт, стратегія і тактика, загрози і збитки. Б.С. Дуб [3] називає у складі системи об'єкт, суб'єкт, механізм захисту від загроз, функціональні складові економічної безпеки. На думку З.Б. Живко [4] до системи економічної безпеки належать об'єкт, суб'єкт, принципи, функціональні складові економічної безпеки, інструменти і конкурентна розвідка.

За результатами дослідження сформовано власну модель системи економічної безпеки з позиції сукупності структурних елементів, до якої увійшли такі елементи: суб'єкт, об'єкт, інструменти, принципи, цілі, завдання і механізм економічної безпеки.

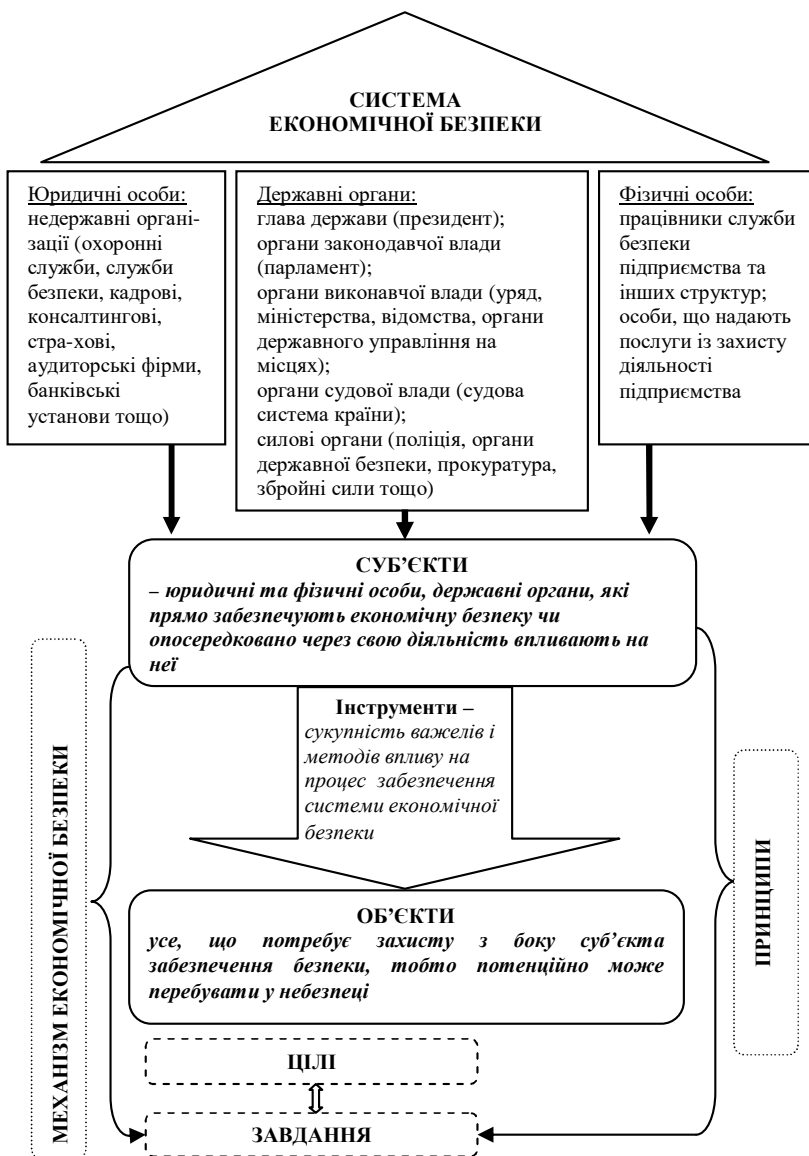


Рис. 1. Система економічної безпеки з позиції сукупності структурних елементів

Джерело: сформовано автором.

Список використаних джерел:

1. Козаченко Г. В., Погорелов Ю. С. Про деякі проблеми у сучасній економічній безпекології. *Управління проектами та розвиток виробництва*. 2015. № 3(55). С. 6-18.
2. Власюк О. С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку. / Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. Київ, 2008. 48 с.
3. Дуб Б. С. Система економічної безпеки підприємства: поняття та структура. *Управління проектами та розвиток виробництва*. 2016. № 4(60). С. 5-18.
4. Живко З. Б. Економічна безпека підприємства: сутність, механізм, забезпечення та управління: монографія. Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ. 2012. 260 с.

ФОМІЧЕНКО І.П., к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Донбаська державна машинобудівна академія

ДЯЧЕК О.В., магістрант кафедри менеджменту,
Донбаська державна машинобудівна академія

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТЬ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Активізація глобалізаційних процесів обумовлює загострення проблем підвищення конкурентоспроможності національної економіки як основоположного фактора забезпечення економічної безпеки держави, інтегрованої у світових господарський простір. В свою чергу, прискорення євро інтеграційних процесів в Україні спричинило появу якісно нових викликів та загроз вітчизняній економіці у цілому, та підприємств малого бізнесу.

Конкурентоспроможність підприємства в ринковій економіці, у якій ведеться гостра боротьба за споживача, є найважливішою порівняльною характеристикою результатів діяльності підприємства. Головним призначенням цієї характеристики є демонстрація можливості підприємства протидіяти конкурентному середовищу, захиститися від конкурентів, мати переваги у суперництві.

В умовах ринкової економіки рушійною силою розвитку національної економіки в цілому і суб'єктів господарювання зокрема, незалежно від форми власності і правової форми організації бізнесу, є конкуренція. Термін «конкуренція» означає змагання, суперництво. Як економічна категорія, конкуренція – це економічна боротьба, суперництво між відокремленими виробниками продукції, робіт, послуг щодо задоволення своїх інтересів, пов'язаних з продажем цієї продукції, виконаних робіт, наданням послуг одним і тим же споживачем. К.Р. Макконнелл і С.Л. Брю визначають конкуренцію як наявність на ринку великої кількості незалежних покупців і продавців та

можливість останніх вільно входити на ринок і залишати його [1]. Згідно із Законом України «Про захист економічної конкуренції», економічна конкуренція (конкуренція) – змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку [2].

Поняття «конкуренція» тісно пов'язане з поняттям конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність виявляється лише в умовах конкуренції і через конкуренцію. На думку Е.А. Горбашко, конкурентоспроможність – це здатність (потенційна і/або реальна) певного предмета витримати конкуренцію [3]. І.З. Должанський вважає, що конкурентоспроможність – це зумовлене економічними, соціальними та політичними чинниками становище окремого товаровиробника на внутрішньому та зовнішньому ринках [4]. Смит А. визначає конкурентоспроможність підприємства як здатність використовувати власний потенціал та ресурси, що надаються навколишнім маркетинговим середовищем для досягнення порівняно вищої міри задоволення потреб споживачів свого цілового ринку, а також суспільних потреб [5].

Г.М. Скудар вважає, що конкурентоспроможність підприємства – це потенційна змога досягати конкурентних переваг підприємством у суперництві з іншими суб'єктами господарювання [6].

Малий бізнес є пріоритетом та рушійною ланкою розвитку будь-якої держави з перехідною економікою, як найбільш динамічний елемент її структури, що оперативно реагує на зміни кон'юнктури ринку й надає ринковій економіці необхідної гнучкості та стійкості.

Малий бізнес відкриває необхідні шляхи для збільшення товарообороту та підвищення конкурентоздатності підприємства, унаслідок чого відкриваються шляхи для створення й ефективного функціонування середніх підприємств. Унаслідок цього виникає потреба визначення критеріїв належності підприємств до малих і середніх.

Аналіз економічної літератури засвідчує, що існує три основних підходи до визначення належності підприємства до категорії малого або середнього: кількісний, якісний та комбінований підходи.

В Україні підприємства малого бізнесу є основним джерелом зайнятості і генерують велику частину економічної діяльності. Проте, їхній внесок в інновації та економічне зростання значно нижче повного потенціалу. Підприємства малого бізнесу в Україні непропорційно зосереджені на торгівлі та наданні індивідуальних послуг, де мало простору для підвищення продуктивності. Доступ до фінансування є важким для багатьох підприємств, що змушує їх здебільшого покладатися на самофінансування для поповнення оборотного капіталу та інвестицій в обладнання.

Збройний конфлікт у Східній Україні завдав чималих труднощів для підприємств малого бізнесу у Донецькій і Луганській областях. У 2013 році на підприємства малого бізнесу Донбасу припадало 13% від загального обсягу реалізованої продукції українських підприємств малого бізнесу. У 2019 році

частка малого та середнього бізнесу в підконтрольній частині Донбасу, в загальному обсязі реалізації суб'єктів малого та середнього підприємництва, знизилася і вже ледь перевищувала 3%. Багато малих та середніх підприємств було закрито або переміщено в інші частини України.

Частина підприємств малого бізнесу, що залишилися на Донбасі, працюють у надзвичайно складних умовах. Конфлікт пошкодив інфраструктуру регіону, зокрема дороги, мости, залізничні колії та лінії електропередач. Підприємства втратили доступ до основних населених пунктів на іншому боці лінії зіткнення, а клієнти з інших регіонів України іноді неохоче співпрацюють із донбаськими компаніями. Банківська мережа на Донбасі добре розвинена.

Розвиток малого і середнього підприємництва на Донбасі потерпає як від загальних перешкод для ведення бізнесу в Україні, так і від близького розташування до зони бойових дій.

Споживчий та підприємницький попит в Україні залишаються слабкими, а більшість малих і середніх підприємств працюють на внутрішньому ринку. Українська економіка страждає від наслідків економічної кризи. У 2019 році економіка повернулася до дуже повільних темпів зростання, але за прогнозами, економічне зростання залишатиметься слабким протягом наступних років. У результаті цього, значна частина малого і середнього підприємництва зіштовхнулася із труднощами, намагаючись залишитися в бізнесі.

У той же час, основними умовами підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств малого бізнесу є: формування сприятливого підприємницького середовища; забезпечення сприятливого інвестиційного клімату; формування матеріальної бази на інноваційній основі; залучення до роботи висококваліфікованого персоналу; сприяння розгортанню новітніх інформаційно-комунікативних технологій, які є рушійною силою глобалізаційних трансформацій; збільшення обсягів експорту продукції вітчизняних товаровиробників. При цьому важливою умовою досягнення даних умов є захист державою інтересів підприємств малого бізнесу як на внутрішньому, так і на світовому ринках.

Список використаних джерел

1. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика / Пер. с англ. 11-го изд. К.: Хагар-Демос, 1993. 785 с.
2. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 14.01.2019 р. № 143-01/11-п. URL: zakon1.rada.gov.ua
3. Горбашко Е. А. Менеджмент качества и конкурентоспособности: Учеб. пособие. СПб.: СПбГУЭФ, 1998. 207 с.
4. Должанський І. З, Загорна Т. О. Конкурентоспроможність підприємства: Навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 384 с.
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007. 960 с.
6. Скударь Г. М. Управление конкурентоспособностью крупного акционерного общества: проблемы и решения. К.: Наук. думка, 1999. 496 с.

ХАМРАКУЛОВА А.Ю.* , студент 2 курсу магістратури,
Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна

ЯПОНСЬКИЙ ДОСВІД КЛАСТЕРИЗАЦІЇ

Важливий напрямок інноваційної політики Японії – сприяння створенню та розвитку кластерів. В основу японської кластерної політики покладено досвід США, проте вона має свої національні особливості.

Так, спочатку кластерний розвиток здійснювався лише за підтримки державної центральної влади, згодом ця тенденція розповсюдилася вже на регіональному рівні.

На формування японської кластерної моделі також вплинув дефіцит природних ресурсів, який надав поштовх для пошуку нових шляхів інноваційного розвитку японської економіки.

Процес еволюції промислових кластерів Японії представлений наступними етапами:

I-й етап (1970-1990 рр.) – регулювання територіального розміщення промисловості;

II-й етап (1990-2000 рр.) – політика протекціонізму промисловості Японії;

III-й етап (2001 р. – даний час) – розвиток нових конкурентоспроможних виробництв на глобальному рівні.

У 2001 р. розпочалося тісне співробітництво малих та середніх підприємств з науково-дослідними інститутами у кожному регіоні для досягнення вищого рівня технічного розвитку. В основі цього співробітництва лежить «План створення промислових кластерів», який було розроблено Міністерством економіки, торгівлі та промисловості Японії.

Даний План було розраховано на три етапи:

I-й етап (2001-2005 рр.) – становлення промислового кластеру;

II-й етап (2006-2010 рр.) – зростання промислового кластеру;

III-й етап (2011-2020 рр.) – розвиток промислового кластеру на основі самопідтримки.

Основною метою Плану є розвиток виробничої структури кожного регіону за напрямками, що дозволяють використовувати продукт однієї галузі для потреб декількох інших. Між усіма галузями, які розташовані на певній території, формуються стійкі зв'язки, що дозволяють розвивати економіку регіону.

В Японії кластери створюються для того, щоб сучасні науково-технічні напрямки, такі як розробка та виробництво великих інтегральних схем, нанотехнології, робототехніка зайняли провідне місце в економіці. Особливе значення надається також розвитку біовиробництва, еко- та біоінформатики.

* Науковий керівник – Дуна Н.Г., к.е.н., доцент, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна.

Японська інноваційна система має слабе місце – це відсутність взаємодії між державними організаціями, приватними промисловими компаніями, науково-дослідними та навчальними закладами. Тому налагодження взаємозв'язку між ними є пріоритетом кластерної політики Японії.

Успішним прикладом японської кластеризації є кластер «Долина Саппоро». Він був сформований на основі венчурного підприємства.

У 1976 році було організовано «Групу мікрокомп'ютерних досліджень Хоккайдо». Багато студентів, які входили в цю групу, згодом організували свої компанії, що займались розробкою програмного забезпечення. Це стало основою створення «Долини Саппоро».

Кінець 1990-х рр. характеризувався кризою в японській економіці, проте індустрія програмного забезпечення продовжувала демонструвати стійке зростання. Саме це спонукало владу розробити «Проект створення понадкластеру Хоккайдо», що передбачав розробку заходів щодо розвитку венчурного бізнесу, посилення співпраці між промисловими підприємствами, державними організаціями, навчальними та науково-дослідними установами, а також налагодження міжнародного науково-технічного та гуманітарного обміну.

У 2001 році адміністрація Саппоро заснувала Міський центр цифрових розробок, покликаний сприяти розробникам програмного забезпечення, веб-дизайнерам та іншим фахівцям в організації венчурних підприємств. Тоді ж була розроблена програма «Електронний шовковий шлях», спрямована на розвиток співпраці з закордонними партнерами. Поряд з Саппоро в ній беруть участь Сеул, Течжон (Південна Корея), Шанхай, Шеньян, Шеньчжень, Гонконг (КНР), Сінчжу (Тайвань), Бангалор (Індія), Сінгапур.

В результаті на сьогодні «Долина Саппоро» є кластером зі стабільно зростаючим сукупним доходом, здатним в перспективі увійти в ряд найбільших центрів створення програмного забезпечення в Азії.

Таким чином, японська модель кластеризації є результатом ефективної кластерної політики.

Список використаних джерел:

1. Ganne B., Lecler Y. Asian industrial clusters, global competitiveness and new policy initiatives. World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd. 2000. pp. 69-192.
2. Japan External Trade Organization. URL: <https://www.jetro.go.jp/en/>

ХРОМУШИНА Л.А., к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Сумський національний аграрний університет

НАПРЯМИ УПРАВЛІННЯ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Недотримання платіжної дисципліни, несвоєчасне виконання платіжних зобов'язань, зростання заборгованості підприємств стало серйозною проблемою сучасності. За таких умов для підприємств проблема управління заборгованістю на стадіях формування, інкасації та погашення є важливою та актуальною.

Об'єктами управління заборгованістю підприємства є: 1) дебіторська та кредиторська заборгованість, які виникли та обліковуються на балансі підприємства; 2) фактори впливу на заборгованість; 3) наслідки негативного впливу заборгованості на діяльність підприємства. Ефективний менеджмент, насамперед, має бути спрямований на усунення чи послаблення впливу факторів, які зумовлюють негативну дію заборгованості, а не на усунення наслідків такого впливу [1, с. 174].

За змістом дебіторська заборгованість є кредитуванням дебітора у товарній формі за отримані ним товари, виконані роботи чи послуги на безвідсотковій основі. Ефективна політика взаємовідносин з дебіторами сприяє розширенню ринків збуту, залученню нових суб'єктів реалізації. Неєфективна політика у цьому напрямі може призвести до негативних наслідків, «технічного» банкрутства, зокрема. Ми погоджуємося з думкою Г. Ямненка, що управління дебіторською заборгованістю доцільно розглядати як гнучкий механізм постійного пошуку найбільш ефективних зв'язків з економічним середовищем та його спроможність досягти успіху на ринку за рахунок керування фінансовими ресурсами підприємства [2, с. 51].

Управління дебіторською заборгованістю здійснюється шляхом її переведення в інші форми оборотних активів: грошові кошти, високоліквідні цінні папери тощо з метою прискорення розрахунків. Тому ключова мета управління дебіторською заборгованістю в умовах економічної нестабільності полягає в мінімізації розмірів та термінів її інкасації.

Складовими механізми управління дебіторською заборгованістю є різноманітні методи зменшення простроченої або сумнівної дебіторської заборгованості, зокрема: психологічні, фінансово-економічні, юридичні, а також альтернативні методи (взаємозалік, рефінансування) [3, с. 301]. Політика підприємства щодо управління дебіторською заборгованістю має бути частиною загальної політики управління оборотними активами і маркетингової політики, спрямованої на розширення обсягу реалізації продукції, товарів, робіт та послуг.

Основними пріоритетними напрямками управління дебіторською заборгованістю підприємства є:

- організація повного та достовірного обліку дебіторської заборгованості;
- аналіз структури та динаміки дебіторської заборгованості підприємства у попередні періоди;
- оптимізація структури дебіторської заборгованості;

- визначення потенційних дебіторів, чітке планування дебіторської заборгованості;
- постійний моніторинг за станом розрахунків з дебіторами;
- формування принципів та умов кредитної політики відносно окремих дебіторів;
- застосування сучасних методів рефінансування дебіторської заборгованості (факторинг, форфейтинг, облік векселів та примусове стягнення);
- ефективний контроль за формуванням та погашенням дебіторської заборгованості, визначення розміру резерву сумнівних боргів.

Кредиторська заборгованість є об'єктом відносин між підприємством-боржником і кредитором, у ролі якого можуть бути будь-які контрагенти, перед якими підприємство має непогашені зобов'язання. Основні завдання управління кредиторською заборгованістю полягають у прискоренні платежів зі сторони клієнтів підприємства, зниженні частки боргів, виплати по яким сумнівні або вже точно не поступлять, в проведенні ефективної політики продажів, недопущенні необґрунтованого росту кредиторської заборгованості, особливо невикраденої в строк, оскільки це приводить до фінансових санкцій та розірвання договірних відносин, загрози сировинного забезпечення тощо [4, с. 162].

До основних напрямів управління кредиторською заборгованістю підприємства можна віднести:

- правильність обрання форми заборгованості задля мінімізації відсоткових виплат на придбання матеріальних цінностей;
- встановлення найбільш зручної форми банківського або комерційного кредиту з урахуванням їх термінів;
- недопущення формування простроченої кредиторської заборгованості.

Управління кредиторською заборгованістю можна розглядати як оптимізацію розмірів заборгованості підприємства перед контрагентами, яке реалізується за допомогою оптимізації та мінімізації її розміру. У свою чергу, оптимізація кредиторської заборгованості є пошуком нових підходів, що дозволять при зміні розміру кредиторської заборгованості позитивно вплинути на діяльність підприємства у цілому. Мінімізація представляє по суті такий спосіб управління кредиторською заборгованістю, за якого поточна кредиторська заборгованість зменшується чи погашається у повному обсязі.

На нашу думку, політика підприємства щодо управління дебіторською та кредиторською заборгованістю має бути взаємопов'язаною та комплексною. З огляду на це, управління дебіторською та кредиторською заборгованістю є процесом аналізу дебіторів та кредиторів, контролю за співвідношенням заборгованостей, розробки механізму розрахунків як з дебіторами, так і з кредиторами. Управління заборгованістю безпосередньо впливає на прибутковість підприємства, визначає дисконтну і кредитну політику щодо покупців, способи прискорення погашення боргів, зменшення безнадійних боргів, а також вибір умов реалізації, які б забезпечували гарантоване надходження грошових коштів.

Список використаних джерел:

1. Чорненко О.Б. Управління заборгованістю як фактор забезпечення економічної безпеки підприємства. *Наукові записки. Економічні науки*. 2017. № 1(54). С. 170–178. URL: <http://nz.uad.lviv.ua/static/media/1-54/22.pdf>.
2. Ямненко Г. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Traektorія Nauki. International Electronic Scientific Journal*. 2017. Vol. 3, No 2. URL: <http://journals.urau.ua/index.php/2413-9009-CL/article/view/94800/90441>. DOI: 10.22178/pos.19-6.
3. Дубровська Є.В. Методичний інструментарій щодо управління дебіторською заборгованістю. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. Серія: Економічні науки*. 2009. № 3(35). С. 299–308.
4. Томчук О.Ф. Аналітичне забезпечення управління кредиторською заборгованістю підприємства. *Науковий вісник ЛНУВМБТ ім. С.З. Гжицького*. 2016. Т. 18, вип. 2. С. 160–164.

ШАДУРА-НИКИПОРЕЦЬ Н.Т., к.е.н., доцент,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки,
Чернігівський національний технологічний університет

НИКИПОРЕЦЬ Ю.І., студентка гр. К-21,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ПОРІВНЯЛЬНА ОЦІНКА “ВІДХОДОМІСТКОСТІ ВВП” УКРАЇНИ

На сучасному етапі функціонування України, що відзначається зусиллями її інтеграції у європейський світогосподарський простір, проблеми збалансування економічних, соціальних та екологічних складових набувають особливої гостроти у зв'язку з їх пріоритетністю в рамках домінування парадигми сталого розвитку. Нажаль сьогодні Україна залишається державою з одним із найбільших обсягів утворення відходів серед європейських країн, що свідчить про загрозливий рівень її екологічного стану: в Україні на даний момент утворено близько 35 мільярдів тонн відходів, з яких 2,6 млрд тонн – високотоксичні, близько 7% території виведено з господарського обігу під полігони та сміттєзвалища, що майже вдвічі більше за площі природних заповідників (4,5%) [2; 4].

Масштаби формування сукупних відходів, продукування котрих відбувається як у процесі господарської діяльності суспільного виробництва так і поза його межами, у побуті, в Україні (рис. 1) за обсягами утворення є досить значними (295,87 млн.т у 2016 р., 366,05 млн.т у 2017 р.) та відповідають таким європейським гігантам як Великобританія (277,24 млн.т у 2016 р.) та Франція (323,47 млн.т у 2016 р.), котрі традиційно обіймають найбільшу частку у формуванні відходів на території ЄС (у 2016 р. 11% та 13% відповідно), поступаючись лише Німеччині (16%).

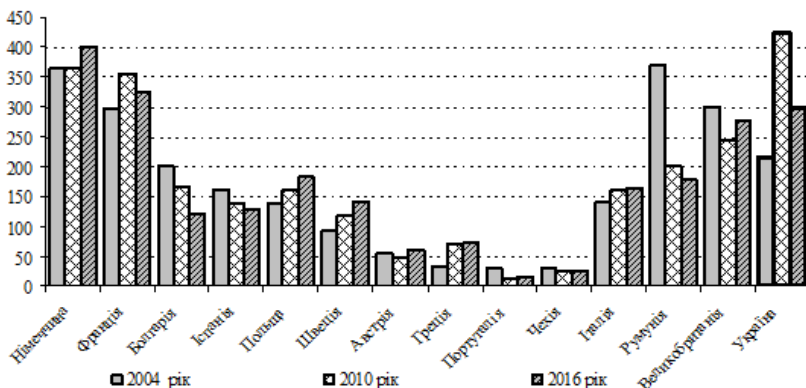


Рис. 1. Динаміка сукупних обсягів утворення відходів, млн. т [2; 3; 4; 5]

Аналітичні дані Євростату вказують, що протягом останнього десятиліття сформувалася загальноєвропейська тенденція до скорочення обсягів утворення відходів (з 2004 р. по 2016 р. на 0,4%), однак на рівні окремих країн зміни виявляються суперечливими (рис. 2). Так, наприклад, за цей період Румунія скоротила обсяги щорічно утворених відходів на 51,9%, Португалія на 49,7%, Болгарія на 40%, Іспанія на 19,7%, у той час як Греція наростила обсяги щорічно утворених відходів на 116%, Швеція на 54,3%, Німеччина на 9,9%, Франція на 9,1%. В Україні кількість утворених за рік відходів зросла на 37,86%.

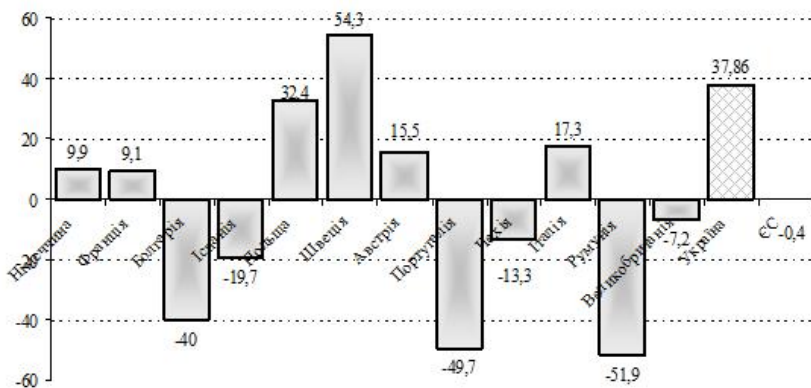


Рис. 2. Темп приросту сукупних обсягів утворення відходів у 2016 р. до 2004 р., % [2; 4]

Зважаючи на те, що сукупні відходи формуються як наслідок економічної діяльності суспільного виробництва та життєдіяльності домогосподарств, то цікавою є динаміка цих складових: аналіз статистичних даних засвідчує, що домінуючим компонентом для України є “виробничі” відходи діяльності підприємств на частку котрих приходиться від 97,9% у 2016 р. до 98,9% у 2011 р.

Загалом така ситуація не носить унікального характеру і для формалізованої оцінки світова практика використовує показник “відходомісткості ВВП”, котрий показує скільки відходів генерує економіка в результаті створення грошової одиниці ВВП. Скориставшись показником ВВП, що розрахований за паритетом купівельної спроможності 2010 року, можемо провести порівняльний аналіз величини та динаміки “відходомісткості ВВП” України та європейських країн (рис. 3).

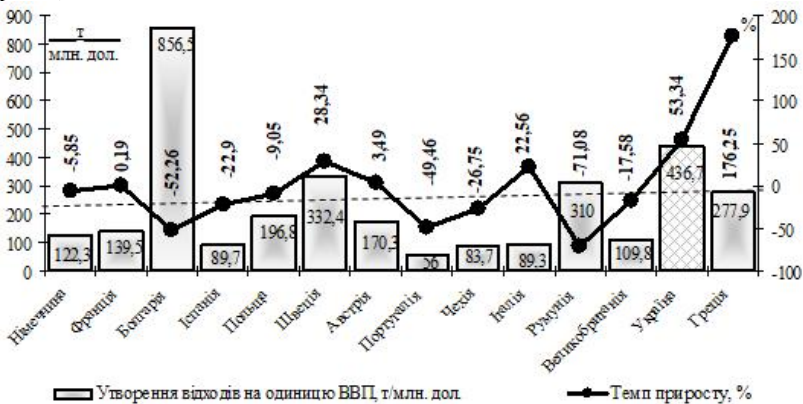


Рис. 3. Утворення відходів на одиницю ВВП та темп приросту до 2004 р., 2016 р. [1; 5]

Станом на 2016 рік обсяг утворення відходів на одиницю ВВП становить 436,71 т/млн. долл. США, що значно перевищує показники переважної більшості країн Європи: Швеції (332,39 т/млн. долл.) у 1,3 рази, Румунії (310,02 т/млн. долл.) – 1,4 рази, Греції (277,88 т/млн. долл.) – 1,5 рази, Польщі (196,83 т/млн. долл.) – 2,2 рази, Австрії (170,27 т/млн. долл.) – 2,5 разів, Франції (139,53 т/млн. долл.) – 3,1 рази, Німеччини (122,28 т/млн. долл.) – 3,5 разів, Великої Британії (109,83 т/млн. долл.) – 3,9 разів, Іспанії (89,74 т/млн. долл.) – 4,8 разів, Італії (89,27 т/млн. долл.) – 4,9 разів, Чехії (83,65 т/млн. долл.) – 5,2 рази, Португалії (83,65 т/млн. долл.) – 7,8 раз [1; 2; 4; 5].

Ще однією характерною особливістю України є те, що у порівнянні з 2004 р. рівень відходомісткості її ВВП суттєво зріс (+53,34%), що сприяло нарощенню її відставання від європейських лідерів (рис. 3) і суперечить вимогам парадигми сталого розвитку.

Можна констатувати, що Україна у своєму досвіді формування та поведження з відходами значно відстала від країн з розвиненою економікою. В якості підтвердження цього факту можна навести наступні цифри: за рік в Україні з населенням 45,8 млн. осіб накопичується майже у 3 рази більше відходів, ніж в країнах Західної Європи з чисельністю населення у 400 млн. осіб [1; 4]. Україні, котра лише розпочинає поступ до формування екологічно свідомого виробництва, потрібно залучати та адаптувати досвід передових у царині поведження з відходами країн та регіонів, розробляти та впроваджувати власні інноваційні розробки з метою забезпечення умов для здорового та екологічно безпечного життя її громадян у якомога ближчій перспективі.

Список використаних джерел:

1. Довкілля України за 2017 рік: Статистичний збірник / За редакцією О. М. Прокопенко. Київ: Державна служба статистики України, 2018. 205 с.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Офіційний сайт Світового банку. URL: <https://data.worldbank.org>
4. Офіційний сайт статистичної служби Європейського союзу. URL: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu>
5. Index mundi. URL: <http://www.indexmundi.com>

Секція V. Демографічні чинники економічного зростання

АНТОНІЮК В.П., *д.е.н, професор,
головний науковий співробітник,
Інститут економіки промисловості НАН України*

ДЕІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК ЧИННИК ВТРАТИ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ УКРАЇНИ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ СТАГНАЦІЇ

Забезпечення економічного зростання та підвищення добробуту населення можливе на основі нагромадження людського капіталу та розвитку базової галузі економіки – промисловості. Незважаючи на перехід до стадії постіндустріального розвитку більшості країн, вагомість промисловості в забезпеченні економічного зростання не зменшується, адже саме вона сприяє інноваційному розвитку. У сучасній світовій економіці відбуваються масштабні трансформації, пов'язані зі створенням передових технологій, підвищенням інтенсивності міжнародної конкуренції за право володіння інтелектуальними ресурсами та якісним людським капіталом, який стає головним ресурсом розвитку. Однак це можливо в умовах зростання частки високотехнологічних секторів економіки.

В Україні за роки постсоціалістичного періоду розвитку відбулися суттєві негативні зміни в технологічному рівні та структурі економіки, що обумовлено процесами ринкової трансформації, кризовими явищами і змінами в зовнішньому економічному середовищі. Відбулося значне зменшення обсягу валового внутрішнього продукту (ВВП), що в основному відбулося за рахунок суттєвого падіння промислового виробництва. Відбулося також збільшення частки в структурі ВВП низькотехнологічних секторів економіки (табл. 1). Так, в структурі валової доданої вартості частка аграрного сектору виробництва зросла з 8,4 % у 2010 р. до 14,2 % у 2015 р., у 2017 р. вона перевищувала 12 %. Частка промисловості знижувалась і у 2016 р. складала 20,5 %. Її зростання у 2017 р. є позитивним явищем, однак показника 2010 р. не відновлено. Це стосується і будівництва, а також сфери послуг. Ці структурні зміни вказують на деіндустріалізацію економіки, яка хоч і є загальносвітовою тенденцією, однак в Україні здійснюється в більш негативному для економіки форматі.

Науковці відзначають, що деіндустріалізація – це об'єктивний процес зменшення вторинного сектору в економіці внаслідок розвитку продуктивних сил на основі науково-технічного прогресу. В розвинених країнах вона відбувається внаслідок формування високотехнологічних галузей вторинного і третинного сектору економіки, що обумовило збільшення зайнятості в секторі послуг, а також внаслідок «виносу» частини промислових підприємств у нові індустріальні країни [1]. Однак в Україні має місце істотне зниження ролі

обробної промисловості внаслідок її низької конкурентоспроможності, яка обумовлена технологічним занепадом промисловості, застарілою матеріально-технічною базою, найвищим ступенем зносу основних засобів виробництва, низькою інноваційною активністю, що обумовило деградацію промислового виробництва, зниження його ролі в прогресивному розвитку країни.

Відбулося погіршення структури виробленої промислової продукції за рівнем технологічності, в якій домінує група товарів проміжного споживання. Частка інвестиційних товарів за період з 2008 по 2015 рр. скоротилася у загальному випуску більш ніж удвічі, скоротилася частка випуску споживчих товарів тривалого використання, які складають всього 1% у загальному випуску. Однак саме виробництво цих видів товарів потребує інновацій та висококваліфікованої робочої сили. Процеси деіндустріалізації негативно позначилися на зайнятості, попиті на робочу силу та в цілому на відтворенні людського капіталу країни.

Таблиця 1

Структура валової доданої вартості за 2010-2017 роки, % [2]

	2010	2013	2014	2015	2016	2017
Сільське, лісове та рибне господарство	8,4	10,0	11,7	14,2	12,2	12,1
Добувна промисловість	6,7	6,3	5,7	5,6	5,5	7,0
Переробна промисловість	15,0	12,8	14,0	14,0	11,8	14,3
Постачання електроенергії, газу, пари та конд. повітря	3,2	3,3	3,2	3,2	2,8	3,4
Водопостачання, каналізація, поводження з відходами	0,8	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4
<i>Промисловість усього</i>	25,7	22,9	23,4	23,3	20,5	25,1
Будівництво	3,7	2,9	2,7	2,3	2,4	2,6
Сфера послуг	62,2	64,2	62,2	60,2	64,9	60,2

Внаслідок деіндустріалізацій в Україні скорочується чисельність великих та середніх промислових підприємств, які в більшій мірі займаються інноваційною діяльністю та потребують висококваліфікованої робочої сили. Так, за 2011-2015 рр. кількість великих промислових підприємств скоротилася більш ніж на 40 %, кількість середніх підприємств – на 22 %, також скоротилася зайнятість на цих підприємствах [3]. Ця тенденція зберігається і в 2019 році. Низькою є інноваційна діяльність промислових підприємств, що стримує темпи економічного зростання, які в останні роки склали 2-3 % і не досягли показників 2010 року (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка ВВП та рівня інноваційності промисловості [2]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Індекс фізичного обсягу ВВП, % до попереднього року	104,1	105,5	100,2	100,0	93,4	90,2	102,4	102,5	103,3
Частка промислових підприємств, що впровадили інновації, %	11,5	12,8	13,6	13,6	12,1	15,2	16,2	14,3	15,6
Частка обсягу реалізації інноваційної продукції у загальному обсязі реалізації, %	3,8	3,8	3,3	3,3	2,5	1,4	...	0,7	0,8

Обстеження економічної активності показує, що в структурі зайнятих частка осіб з вищою освітою зростає, якщо у 2010 р. таких працівників було майже 48 %, то у 2017 р. – більше 53 % [4]. Отже, підвищується якісь робочої сили, однак вітчизняна економіка не забезпечує ефективне використання висококваліфікованої робочої сили.

Аналіз структури зайнятості за професійними групами свідчить, що в економіці України зростає частка зайнятих, які працюють на робочих місцях, що потребують низької кваліфікації. Згідно даних державної служби статистики, у структурі зайнятого населення в 2016 і 2017 рр. за професійними групами найбільшу частку склали особи, які працювали за найпростішими професіями – 18,9 і 19,4 %, в той час як професіонали – 17,9 % [5]. У 2014 р. частка працівників найпростіших професій складала 18,3 %. В останні роки чисельність працівників усіх професійних груп скорочувалася, за винятком найпростіших професій та працівники сфери торгівлі та послуг (їх частка складала 16,8 %), які також мають невисокий рівень кваліфікації. У 2017 р. серед 3141,4 тис. зайнятих на посадах найпростіших професій працювало більше 20 % осіб з вищою освітою.

Наведені дані свідчать про зменшення та неефективне використання в економіці України людського капіталу, що має негативні наслідки як для можливостей економічного зростання, так і для добробуту населення, оскільки зростає безробіття, зменшуються джерела доходів та поширюється бідність. В таких умовах населення з високим рівнем професійної підготовки змушено

шукати можливості зайнятості в інших країнах, що призводить до втрати людського потенціалу держави. Фахівці вказують на дуже загрозливу є тенденцію втрати трудового потенціалу країни внаслідок міграції. За даними ООН Україна входить в десятку країн з найбільшою кількістю емігрантів. Якщо Держстат оцінює кількість трудових мігрантів у 1,3 млн., то експерти – від 2 до 4 млн., і вона зростає. Так, лише у Польщі працює більше 1 млн. громадян з українським громадянством, і країна готова прийняти ще значну кількість. В Угорщині, Словаччині, державах Балтії є рішення щодо працевлаштування сотень тисяч українців.

В умовах коли кваліфікована та креативна робоча сила не затребувана у вітчизняній економіці, формування людського капіталу перетворюється із чинника зростання на його перешкоду. Вкласти кошти держави у вищу освіту в країні, де відсутній попит на висококваліфікованих фахівців, означає стимулювати розвиток інших країн за рахунок потоку мігрантів з високою кваліфікацією. При цьому відбувається стагнація вітчизняної економіки внаслідок дефіциту кваліфікованих кадрів. Тому відомий норвезький економіст Е. Райнерт вважає, що для забезпечення розвитку освіти в якості чинника зростання та добробуту населення необхідно формувати відповідну промислову політику, яка гарантує робочі місця випускникам освітніх закладів [6].

Список використаних джерел:

1. Ляшенко О. Моделювання економічного зростання при умові навчання на власному досвіді та розповсюдження знань. *Вісник Київського національного університету ім. Т.Г. Шевченка. Економіка*. 2016. № 4(181). С. 12-17.
2. Валовий внутрішній продукт виробничим методом та валова додана вартість за видами економічної діяльності. Статистична інформація. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Промисловість України у 2011–2015 роках. Статистичний збірник. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Статистична інформація. Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Економічна активність населення України 2017: Статистичний збірник. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Райнерт Э. Как богатые страны стали богатыми и почему бедные страны остаются бедными. Пер. с англ. Н. Автономовой; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». 2-е изд. М.: Изд. Дом Высшей школы экономики, 2014. С. 145-146.

БОРИСЕНКО М.В., к.э.н., доцент,
зав. отделом социально-экономических исследований,
Государственное учреждение «Институт экономических исследований»

САВЧЕНКО И.В., к.э.н., доцент,
старший научный сотрудник отдела социально-экономических исследований,
Государственное учреждение «Институт экономических исследований»

ТРУДОВОЙ ПАСПОРТ ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАКАЗА НА ПОДГОТОВКУ СПЕЦИАЛИСТОВ

Каждое современное государство заинтересовано в наличии актуальной информации о кадровом составе отраслей экономики с тем, чтобы эффективно управлять не только текущей ситуацией на рынке труда, но и активно формировать в желаемом направлении трудовой потенциал государства.

Постперестроечный период для большинства стран трансформационной экономики характеризуется растущим рассогласованием потребностей рынка труда и тех ресурсов, которые на этот рынок поставляет система профессионального образования. Рассогласование идет как по количественным, так и по качественным параметрам.

Рассогласование рынков труда и профобразования по количественным параметрам приводит к структурно-квалификационному дисбалансу на рынке труда, что обусловлено утверждением на самом первом этапе изначально необоснованных контрольных цифр приема студентов в образовательные учреждения для получения профессионального образования.

Процесс определения потребности экономики в квалифицированных кадрах начинается с фиксации состояния трудовых ресурсов в разрезе отраслей экономики (в том числе секторов социальной сферы и аппарата государственного управления).

Основополагающим элементом формирования эффективной государственной политики в области кадров для экономики в современных условиях может стать трудовой паспорт как отдельных отраслей, так и трудовой паспорт экономики в целом.

Трудовой паспорт экономики является оптимальным средством, демонстрирующим кадровый потенциал государства и содержит информацию по различным аспектам обеспеченности экономики рабочей силой.

Трудовой паспорт – это документ, содержащий фактический объем отраслевой потребности в кадрах (и удовлетворенной, и неудовлетворенной) по состоянию на конкретную дату в разрезе профессий различного квалификационного уровня подготовки. Информация, содержащаяся в паспорте, представляет собой кадровую архитектуру отрасли.

Кадровая архитектура отрасли (КАО) – это описательное представление необходимой для успешного функционирования и развития отрасли (предприятий отрасли) системы должностей и ее профессионально-квалификационного состава с обязательным указанием количества человек, их занимающих.

Таким образом, роль трудового паспорта отрасли (или экономики в целом) состоит в том, что его составление является первоначальным этапом определения контрольных цифр приема обучающихся в образовательные учреждения и содержит информацию, являющуюся прообразом контрольных цифр приема граждан на подготовку специалистов (КЦП).

Кроме того, по сути содержащейся в трудовом паспорте информации он является некоей визуализацией отраслевого рынка труда.

Разрабатывая трудовой паспорт, необходимо учесть все располагаемые трудовые ресурсы отрасли. В этом заключается главный смысл – не зная до конца, чем располагает тот или иной субъект хозяйствования в отрасли, трудно определиться с фронтом работ для эффективного решения отраслевых кадровых проблем.

В формализованном виде роль и место трудового паспорта в процессе формирования государственного заказа на подготовку специалистов представлена на рис. 1.



Рис. 1. Алгоритм формирования государственного заказа на подготовку специалистов для различных отраслей народного хозяйства

Целью трудового паспорта отрасли экономики является формирование представления о кадровой ситуации в отрасли для обеспечения возможности обоснованного принятия кадровых решений и усиления ее трудового потенциала.

Преимущества (информационные возможности), предоставляемые трудовым паспортом, по сути, демонстрируют его назначение:

- фиксация текущей кадровой ситуации в отрасли (экономике в целом);
- оценка кадровой потребности в количественном аспекте;
- оценка качества располагаемых кадров;
- обоснованное формирование КЦП;
- основа для разработки кадровой политики, как отдельных отраслей, так и государства в целом.

По структуре трудового паспорта как отдельной отрасли экономики, так и экономики в целом, должен содержать два раздела: общий и специальный.

Общий раздел трудового паспорта отрасли должен содержать общие сведения об отрасли, а также сведения важные для управления ее трудовыми ресурсами. К ним могут быть отнесены:

- уровень паспортизации (предприятие, отрасль, экономика страны);
- составитель документа и куратор;
- функциональный заказчик (в их роли могут выступать отраслевые министерства, Министерство экономического развития, Правительство);
- общие сведения о предприятиях отрасли: (территория размещения и основного сосредоточения основных системообразующих предприятий отрасли, КВЭДы отрасли, КОАТУУ, КОПФХ, иные важные для управления трудовыми ресурсами сведения)
- наличие образовательных учреждений профессионального образования отраслевого подчинения (*для паспорта отрасли*).

Специальный раздел должен быть представлен в формате трудовой карты или визуализациями (схематическими изображениями).

Как средство визуализации КАО, представленной в трудовом паспорте, целесообразно использовать формат карты – трудовой карты отрасли для наглядного представления степени решенности кадровых проблем в отрасли. В свете тенденции цифровизации различных областей государственного управления уместно говорить об интерактивном формате трудовой карты отрасли.

Итак, специальный раздел должен быть представлен двумя трудовыми картами:

- трудовая карта фактических, утвержденных должностей и профессий субъектов хозяйствования, сгруппированных в разрезе 9 разделов действующего Классификатора профессий ДК 003:2010;
- трудовая карта потенциальных должностей и профессий субъектов хозяйствования отраслевого подчинения, сгруппированных в разрезе 9 разделов действующего Классификатора профессий ДК 003:2010, демонстрирующая перспективную кадровую архитектуру отрасли.

Следует заметить, что цифровизация процесса составления трудового паспорта позволит формировать трудовые карты в различных аналитических срезах в зависимости от нужд управления:

– трудовая карта утвержденных фактических должностей системообразующих субъектов хозяйствования отрасли (для *выстраивания приоритетов в решении проблем кадровой обеспеченности*);

– трудовая карта утвержденных фактических должностей неэффективных /низкоэффективных субъектов хозяйствования отрасли (для *оценки масштабов возможного скорого высвобождения кадров и определения направлений их перепрофилирования*);

– перспективная трудовая карта должностей и профессий законсервированных в настоящий момент субъектов отрасли и т.д.

Таким образом, трудовой паспорт является действенным и удобным инструментом управления трудовыми ресурсами социально-экономической сферы, от качества и количества которых зависит конкурентоспособность государства. Определено, что составление трудового паспорта является первым этапом и базовым условием обоснованного определения контрольных цифр приема слушателей в образовательные учреждения.

ГЛУШЕНКО М.М., *магістр*,

Житомирський національний агроекологічний університет

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ВИХОДУ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ

Ресурс – це сировина з якої виробляється користь, і вона має певну корисність. Ресурси можна широко класифікувати за їх наявністю – вони класифікуються на поновлювані та невідновлювані. Прикладами не поновлюваних ресурсів є вугілля, сира нафта тощо. Прикладами поновлюваних ресурсів є повітря, вода, природний газ, вітер, сонячна енергія тощо.

Вони також можуть бути класифіковані як реальні та потенційні на основі рівня розвитку та використання. За ознакою походження їх можна класифікувати як біотичні та абіотичні, а за ознакою їх поширення як всюдисущі та локалізовані (приватні ресурси, ресурси, що належать громаді, міжнародні ресурси).

Елемент стає ресурсом із часом та розвиваючими технологіями. Зазвичай ресурси – це матеріали, енергія, послуги, персонал, знання чи інші активи, які перетворюються на користь і в процесі цього можуть бути спожиті або зроблені недоступними. Переваги використання ресурсів можуть включати збільшення багатства, належне функціонування системи або покращення добробуту. З людської точки зору природний ресурс – це все, що отримується з навколишнього середовища для задоволення потреб людини.

Ресурсний потенціал дуже важливий для кожного товаровиробника. На підприємстві ресурси представлені основними засобами. Наявність і стан основних засобів на підприємствах України за видами економічної діяльності за 2017 рік представлено в табл. 1.

Таблиця 1

**Наявність і стан основних засобів за видами економічної діяльності
(КВЕД-2010) за 2017 рік**

Показники	У фактичних цінах на кінець року, млн. грн.		Ступінь знос, у %
	первісна (переоцінена) вартість	залишкова вартість	
Усього	8177407	3428908	58,1
Сільське господарство, лісове господарство	270467	169718	37,3
Лісове господарство	4513	2246	50,4
Рибне господарство	1095	442	59,6
Промисловість	3072952	939965	69,9
Добувна промисловість	410018	186092	54,6
Переробна промисловість	1792100	422354	76,9
Постачання електроенергії	796558	302198	62,9
Водопостачання	74271	29327	60,5
Будівництво	72814	46627	36,8
Оптова та роздрібна торгівля	175422	106558	39,3
Транспорт	1562079	772139	50,6
Тимчасове розміщування й організація харчування	29772	17287	41,8

Джерело: [8].

Отже ресурс це економічний чи продуктивний фактор, необхідний для здійснення діяльності, або як засіб для досягнення бажаного результату. Три основні ресурси – це земля, праця та капітал. Інші ресурси, включають енергію, підприємництво, інформацію, експертизу, управління та час.

Важливою умовою успішної роботи аграрних підприємств та забезпечення їх виробничого та ресурсного потенціалу є наявність кваліфікованих працівників.

Управління трудовими ресурсами є одним з основних напрямків економічної діяльності аграрних підприємств, метою якого є виявлення нових та збільшення наявних джерел та резервів для підвищення ефективності виробництва за рахунок збільшення його обсягу із збільшенням продуктивності та кращого використання заробітної плати.

Актуальність дослідження використання трудових ресурсів аграрних підприємств ускладнюється необхідністю збільшення зайнятості та зменшення

рівня безробіття сільських жителів, стабілізації ринку праці в сільській місцевості, припинення депопуляції сільського населення та збереження селищної мережі сільських районів.

Водночас, для успішної діяльності аграрних підприємств потрібні відповідні кадри, особливо в умовах нарощення експортного потенціалу. Однак, розподіл сільського населення засвідчує про негативні тенденції скорочення населення через міграцію та значний рівень смертності.

Рівень безробіття в Україні все ще залишається високим: за методологією Міжнародної організації праці, в Україні безробіття складас – 9,7% (рис. 1).



Рис. 1. Рівень безробіття в Україні

Джерело: [8].

Як і в більшості розвинених країн, між рівнем освіти та рівнем економічної активності в Україні існує пряма кореляція: чим вище рівень освіти, тим вищий рівень економічної активності, тим нижчий рівень освіти, тим більший розрив у рівнях економічної активності сільського та міського населення.

Розвиток потенціалу на аграрних підприємствах України можливе через реалізацію такої кадрової політики, яка передбачає планування кадрових потреб, ефективного використання працівників (навчання, розвиток персоналу), використання матеріального стимулювання та соціально орієнтованої мотивації механізми.

Значне скорочення кількості зайнятого сільського населення призводить до високих ризиків бідності, вразливості та соціального відчуження, що сприяло створенню край негативною тенденції на ринку праці. В умовах сучасних соціально-економічних проблем сільське населення та селяни змушені займатися вирощуванням продукції для продажу або обміну в особистому господарстві, або виїжджати на роботу за кордон або в українські міста, де ситуація на ринку праці була сприятливішою.

Однією із необхідних умов подальшого розвитку аграрного сектору є належне кадрове забезпечення. Лише за даної умови можна виробляти конкурентоспроможну продукцію на зовнішньому та внутрішньому ринках.

Список використаних джерел:

1. Гриньова В. М. Сучасні підходи до оптимізації вартості складових ресурсного потенціалу підприємства: монографія. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. 236 с.
2. Данкевич Є. М. Проблеми і механізми раціонального використання та охорони природних ресурсів в умовах міжгалузевої інтеграції. *Вісник національного університету водного господарства та природокористування*: зб. наук. праць. Рівне. 2013. С. 160–168.
3. Кобцов Н. В., Тюленева Ю. В. Шляхи підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом в кондитерській галузі. *Вісник НТУУ "КПІ"*. 2015. № 9. URL: ape.fmm.kpi.ua/article/view/41658
4. Сердак С. Е. Принципи ефективного управління ресурсами суб'єктів господарювання. *Академічний огляд*. 2008. № 2. С. 83-88.
5. Семенов Г. А. Удосконалення організації матеріально-технічного забезпечення на підставі логістики: монографія. Запоріжжя: КПУ; ЗЦНТЕІ, 2008. 328 с.
6. Смоленюк П. С. Аналіз використання матеріальних ресурсів в умовах ринкових відносин. К.: Техніка, 1993. 107 с.
7. Сухоруков А. І. Організація матеріальних потоків: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Ірпінь: Академія ДПС України, 2000. 105 с.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
9. Statistical Yearbook "Land Governance Monitoring in Ukraine: 2016-2017". URL: <http://www.kse.org.ua/en/research-policy/land/governance-monitoring/yearbook-2016-2017/>

ГОНЧАРЕНКО В.І., спеціаліст, викладач,
*Миргородський художньо-промисловий коледж імені М. В. Гоголя
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка*

СУЧАСНА ДЕМОГРАФІЧНА СИТУАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ПРОЦЕСИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ

Сформований багатьма поколіннями соціально-демографічний потенціал є базовим елементом національного багатства будь-якої країни, що визначає пріоритетні напрями її розвитку. Внаслідок перевищення показників смертності над показниками народжуваності, невисокої середньої тривалості життя населення, високих показників трудової міграції зменшується сукупний

кадровий потенціал країни та відбувається інтенсивне зміщення демографічної структури в напрямі постаріння, що негативно позначається на економічному потенціалі країни в цілому.

Демографічна ситуація будь-якої країни узагальнено віддзеркалює її соціально-економічний добробут, сформований як минулими, так і поточними суспільними процесами. А вони в Україні супроводжуються складними соціально-економічними деформаціями, що негативно впливають на сучасні демографічні зміни.

Демографічний чинник є одним із визначальних для забезпечення стабільного й безпечного розвитку держави, а проблеми оптимального демографічного розвитку слід розглядати як першочергові інтереси держави, як фактор і водночас як результат її функціонування. Від демографічних характеристик працездатного населення і показників демографічного розвитку залежить розвиток трудового потенціалу і, як результат, величина сукупного національного доходу [3].

Аналізуючи показники двадцятого століття, найвищий рівень чисельності населення в Україні зафіксовано у 1919 році. На той час Україна за кількістю населення посідала 10 місце у світі, то 2015-го – вже 32-ге. Так, протягом останніх десяти років в Україні чисельність населення постійно знижувалася. Найбільший пік зменшення населення спостерігався з 2005-го по 2016 рік, скоротившись на 4,5 млн. осіб. Вже станом на початок 2019 року, чисельність наявного населення в Україні, за оцінкою, на 1 грудня 2018 року становила 42177,6 тис. осіб, що на майже як 465 тис осіб менше. В Україні показники смертності майже вдвічі перевищують показники народжуваності – на 100 померлих припадає 58 народжених [5].

Близько 70 % українців належать до категорії працездатних громадян. До відповідної категорії належать повнолітні жителі країни, які ще не вийшли на пенсію за віком. Та далеко не всі пенсіонери мотивовані йти на пенсію за віком, адже через невисокі пенсії багато хто із громадян, що вже досягли пенсійного віку, продовжують свою трудову діяльність, тому їх можна також віднести до працездатних людей. Проблема у тому, що досить часто працюючі пенсіонери обумовлюють брак робочих місць для молодих українців, що змушує їх вдаватися до пошуку фінансового благополуччя закордоном.

Працездатне населення України на 2018 рік становить близько 30 мільйонів жителів, при цьому офіційна робота є тільки у 16 млн українців. У той же час приблизно 5,2 мільйона чоловік є дітьми і підлітками, яким ще не виповнилося 15-ти років. Також в Україні проживає близько 6 мільйонів людей пенсійного віку. Коефіцієнт демографічного навантаження (КДН), який розраховується як відношення кількості жителів країни, що не досягло працездатного віку, до працездатних громадян, в Україні станом на 2018 рік становить – 19,2 % [5].

Щодо зовнішньої міграції, то Україна, входить до п'ятірки країн з найвищим рівнем еміграції населення, загальна чисельність українського населення, яке брало участь у трудовій міграції у період з 2015 по 2018 роки, становить приблизно 4 млн осіб (тобто близько 16 % працездатного населення).

Загальною тенденцією української міграції зараз є її «циркулярний» характер: громадяни виїжджають, заробляють за кордоном гроші і повертаються, щоб витратити їх вдома. Тому одночасно за кордоном перебувають не усі 4 млн трудових мігрантів, а близько 2,6-2,7 млн осіб.

Мігранти генерували 7,6-8,4 % від ВВП приватних грошових переказів в Україну щорічно у 2015-2018 роках, що в рази перевищує обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну.

Перекази від «заробітчани» виконують і соціальну функцію. Вони стають допомогою для сімей трудових мігрантів, а накопичені засоби дозволяють сім'ям інвестувати та створювати власний бізнес. Так само серед позитивів трудової міграції – надбання українцями нових знань та вмінь, прискорення обміну технологіями, розширення можливостей для підприємництва (стартовий капітал, ідеї).

Друга сторона еміграції – це нестача кадрів окремих простих професій в Україні, поглиблення нерівності в доходах між домашніми господарствами, які мають мігрантів, і в яких їх немає, дефіцитна пенсійна система через недоотримання мільярдних внесків.

Всі позитивні наслідки міграції – швидше короточасні. Якщо «заробітчани» стануть довгостроковими мігрантами та вирішать залишитися за кордоном, це стане втратою економічного потенціалу країни, а як наслідок і зменшення її економічного зростання. Адже трудові мігранти у будь-якій країні – це найактивніша частина населення віком від 18 до 45 років. Люди саме цього віку приносять державі левову частину доходів у вигляді податків і загалом забезпечують економічне благополуччя країни. Основними причинами, які спонукають українських громадян до еміграції є наступні: недостатня кількість робочих місць; низькі заробітні плати; відсутність можливостей для розвитку і самореалізації; нестабільна політична ситуація в Україні; широко поширена корупція; незахищеність від зловживань зі сторони владних структур; невивідні і нестабільні умови ведення малого і середнього підприємництва.

Станом на 2018 рік близько 19,2 мільйона населення України становлять чоловіки. Через військовий конфлікт в східній частині країни багатьом чоловікам призовного віку, що підлягають мобілізації, забороняється залишати територію України.

Ще одним важливим фактором аналізу є середня тривалість життя. Середня тривалість життя в Україні станом на 2018 рік – 68,8 років, і є абсолютно рівнозначним показником для обох гендерних категорій. Цей показник не лише значно поступається показникам західноєвропейських країн, але ще є значно меншим за середню тривалість життя в світі. За даними ООН цей показник становить 71 рік. Існує суттєва різниця між тривалістю життя чоловіків і жінок. Якщо у світі показник середньої тривалості життя чоловіків досягає 74,6 років, то у представників сильної статті, що проживають в Україні, середня тривалість життя становить лише 62,6, тобто вона менше на цілих 12 років [2].

Отже, однією з проблем зниження темпів економічного зростання є скорочення чисельності зайнятих в економіці. Скорочення рівня народжуваності в Україні з невеликим запізненням привело до скорочення чисельності

населення працездатного віку. Припускаючи збереження демографічної ситуації, яка характеризується низьким рівнем народжуваності та значною міграційною активністю, за умов збереження відповідної тенденції протягом тривалого періоду, можна припустити, що чисельність зайнятих в економіці продовжуватиме суттєво скорочуватися.

Наступною важливою причиною, яка уповільнює економічне зростання країни, є зміна структури ринку праці, що викликана падінням престижу багатьох спеціальностей в сфері виробництва і переорієнтацією молоді в сферу послуг (інформаційні технології, туризм, масовий спорт, організація дозвілля, тощо). Враховуючи, що старше покоління більше зайнято в сфері виробництва, зникнення окремих видів спеціальностей буде випереджати темпи скорочення чисельності працездатного населення. Ці проблеми є актуальними для більшості галузей економіки і з часом будуть ще більше загострюватися у зв'язку з виходом на пенсію значної кількості старшого покоління.

У економічному аспекті зростання навантаження населенням похилого віку на працездатне населення та зниження природного відновлення трудових ресурсів є проблемою для розвитку суспільного виробництва. Старіння населення спричиняє потребу у додатковому піклуванні про старших людей, частка яких у населенні України невинно зростає [4].

Основними напрямками державної спрямованості на регулювання демографічних процесів є забезпечення зростання народжуваності в країні та регулювання даного процесу шляхом формування суспільних цінностей щодо народжуваності та розвитку сімей, а також створення сприятливих економічних та політичних умов; регулювання зовнішніх міграційних потоків, вирівнювання розривів у демографічній структурі різних територій та міст, забезпечення збалансованого демографічного розвитку різних територій. Стабілізація демографічної ситуації можлива тільки за умови стійкого економічного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Діденко С. Демографія України: скорочення населення і ризики для економіки. URL: <https://ua.news/ua/demografiya-ukrayiny-skorochennya-naselennya-i-ryzyky-dlya-ekonomiky/>
2. Корнійчук Н. О. Вплив демографічної ситуації в Україні на кадровий потенціал підприємства. *Причорноморські економічні студії*. Випуск 13-1. 2017. С. 97-101.
3. Статівка Н. В., Смаглюк А. А. Демографічна складова економічної безпеки України. *Теорія та практика державного управління*. 2011. Вип. 1. С. 280-287.
4. Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua

ДРАЧУК Ю.З., д.е.н., професор, пров.н/с,
Інститут економіки промисловості НАН України

САВ'ЮК Л.О., к.т.н., доцент,
Івано-Франківський юридичний інститут
Національного університету «Одеська юридична академія»

АСПЕКТИ РИНКУ ПРАЦІ ПРОМИСЛОВИХ РЕГІОНІВ В ЕКОНОМІЦІ КРАЇНИ

Важливим напрямом розвитку національної економіки та об'єктивно необхідним процесом, що безпосередньо впливають на розширення зайнятості, підвищення добробуту та якості життя населення, є регулювання ринку праці. Серед інструментів регулювання ринку праці до найбільш важливих, як відзначається дослідниками і підприємницькими структурами, відносяться ті, що спрямовані на активізацію інноваційної зайнятості, підприємницької активності населення, забезпечення збалансованості ринку освітніх послуг та ринку праці, прогнозування обсягу і структури попиту і пропозиції на ринку праці, підвищення конкурентоспроможності фахівців і розширення кола гідних робочих місць.

При формуванні потенціалу для нових ідей, технологічних розробок необхідна зміна в процесі, методах і формах надання освітніх послуг. Потреба переходу до інноваційного шляху освіти визначається зміною підходів до фінансування, організації, матеріального, інформаційного забезпечення функціонування суб'єктів ринку освітніх послуг та зміною механізмів і соціально-економічних важелів управління освітнім процесом на всіх етапах його реалізації. До важливого науково-практичного завдання відноситься пошук способів реформування системи освіти з використанням нових викликів, адекватних ситуацій та ресурсних можливостей соціально-економічних важелів підтримки цього процесу.

Звичною практикою, для більшості галузей промисловості, є життєва необхідність перепідготовки молодих спеціалістів на виробництві або за його межами. «Питання кадрового забезпечення мають вирішуватися шляхом створення умов для розвитку ринку праці, зниження дефіциту висококваліфікованих кадрів промислових підприємств, формування та виконання комплексних заходів щодо підготовки, перепідготовки та закріплення кадрів на підприємствах» [1]. Так, для прикладу, ситуація на ринку праці Донецької області характеризується негативними тенденціями, які пов'язані з відсутністю достатньої кількості якісних вакансій, звуженням сфери прикладання праці, зростанням навантаження на локальні ринки праці внаслідок збільшення масштабів внутрішньої міграції населення.

Різними стадіями розвитку суспільства висуваються все більш високі вимоги до творчого потенціалу, що обумовлює необхідність розвитку системи освіти

на кожному новому етапі. Одним із засобів такого розвитку є інноваційні технології, принципово нові способи, методи і інструменти взаємодії викладачів і тих, що навчаються, для забезпечення ефективного досягнення результату педагогічної діяльності. Також інноваційними методами передбачається інтерактивне навчання, що спрямовано на активне і глибоке засвоєння матеріалу.

Втрата промислового потенціалу в нашій країні викликає важку економічну кризу, що призводить до збільшення рівня безробіття і відтоку високопрофесійних кадрів за межі України. Оптимальним рішенням подолання даного негативного явища є оперативне реагування на зміни кон'юнктури попиту інженерних кадрів на ринку праці і приведення у відповідність з ними пропозицій з боку українських ЗВО.

Необхідність і доцільність забезпечення кваліфікованого управління змінами в усіх сферах діяльності українського суспільства сьогодні не викликає сумніву. Відсутність такого вміння і досвіду (в першу чергу в управлінській складовій) є одним із впливових чинників, яким пояснюється тривале топтання на місці в процесах реформування економічного, соціального, політичного і громадського життя держави. Для прикладу, в роботі [2] (підбиваються певні підсумки усвідомленого удосконалення і використання нових підходів до управління змінами в певному секторі життєдіяльності суспільства (організації і установи), а також формуються критерії, моделі і рекомендації щодо інтенсифікації їх подальшого використання, що може бути, без сумніву, як актуальною, так і гостро необхідною для використання в Україні. Заслужують на увагу результати ідентифікації автором класифікаційної різноманітності змін у вигляді типології останніх за існуючими ситуаційними умовами з доданням нового поняття «інноваційно-адаптаційна зміна», обґрунтування необхідності залучення до процесу управління змінами персоналу та використання синергії співпраці, запропоновані методи не тільки подолання, а й опору змінам зі сторони персоналу з елементами психосоціології, переходу від «жорсткого» до «креативного управління змінами, «управління простором знань».

Перехід до циркулярної економіки в старопромислових шахтарських регіонах вимагає цілеспрямованої мобілізації зусиль місцевих громад та суттєвої зовнішньої допомоги. Реальним засобом залучення зовнішніх ресурсів українських старопромислових шахтарських регіонів може стати європейський досвід застосування стратегії регіональної смарт-спеціалізації. За своєю сутністю стратегія смарт-спеціалізації старопромислових шахтарських регіонів має бути стратегією виживання громади після припинення в регіоні активної гірничодобувної діяльності на основі політики диверсифікації, пов'язаної з переробкою відходів вугледобутку і вуглезбагачення. Саме втілення принципів циркулярної економіки має забезпечити задовільні показники функції добробуту суспільства протягом певного періоду, необхідного для подальшої реструктуризації економіки регіону, зокрема, на основі новітніх технологій.

Досвід країн світу доводить ефективність освіти, суть якої полягає в тому, що майбутні фахівці проходять навчання і отримують компетенції на

замовлення і під контролем досвідчених фахівців промислових підприємств і бізнес-структур, що виконують проекти і творчі завдання на замовлення виробництва, де проходять практику, а в подальшому зараховуються на інженерні посади вже сформованими професіоналами. Слід відзначити появу перших паростків розуміння необхідності і неминучості якісних змін і трансформації підготовки інженерних кадрів в стінах ЗВО згідно світових професійних стандартів. Так, на офіційному порталі будь-якої держави і якість життя її населення безпосередньо залежить від рівня професійної підготовки кадрів. Одним з провідних світових лідерів в сфері підготовки кваліфікованих кадрів сьогодні виступає Європейський Союз завдяки широкому і позитивному досвіду впровадження дуальної системи професійної освіти і навчання [3]. Основним завданням впровадження елементів дуальної форми навчання є усунення недоліків традиційних форм і методів навчання майбутніх кваліфікованих робітників, подолання розриву між теорією і практикою, освітою і виробництвом і підвищення якості підготовки кваліфікованих кадрів з урахуванням вимог роботодавців [4]. Виявляється доцільним при визначенні ефективності інноваційних процесів реформування СВО в нашій державі використовувати комплексні показники ефективності та конкурентоспроможності ВНЗ як сукупність оцінок внутрішньої та зовнішньої якості освіти та доданої академічної вартості. Такий підхід призваний покращити мотивацію колективів ВНЗ у підвищенні престижності та привабливості навчання українських студентів у їх закладах, мотивувати випускників шкіл до вступу у вітчизняні ВНЗ та підвищити конкурентоспроможність української вищої освіти на глобальному світовому ринку знань та праці. У глобальному масштабі відбувається переформатування стратегічних моделей освіти, що пов'язано із бурхливим розвитком інформаційно-комунікаційних технологій та активною популяризацією концепції навчання на протязі всього життя. Так у американському суспільстві активно просуваються наступні стратегічні моделі освіти [5]:

1. Модель розширення на основі променевої бізнес моделі «Hub and Spokes», де передбачається розширення університетського середовища в регіони у вигляді спеціалізованих академічних міні-центрів для організації курсів підвищення кваліфікації або опанування другою освітою – для подолання конкуренції з боку інших навчальних закладів в рамках концепції неперервної освіти.

2. Варіант моделі розподіленого університету – «Модель спільних послуг», «Диференціації кампусу» або «Центрів досконалості», пристосованих до економічних потреб або сильних сторін конкретного регіону, які сприймаються зростаючою кількістю університетів.

3. Модель університету у хмарі, де передбачається отримання освітньої спеціалізації переважно за допомогою інноваційних інструментів електронного навчання – дистанційних та мобільних технологій. Особливо важлива дана модель для членів суспільства з особливими потребами.

4. Студентсько-центриста модель з метою максимального забезпечення прагнень та потреб окремих підгрупам споживачів освітніх послуг, наприклад,

студентів, які навчаються за кордоном, студентів-прихожан або працюючих дорослих.

Врахування досвіду розвинених країн світу у питаннях трансформування та реформування освітньої галузі, без сліпого наслідування та копіювання, дозволить скоротити терміни та витрати на проведення реформи української СВО і уникнути помилок та зайвих ризиків при проведенні законодавчих і організаційних заходів у рамках даної реформи [4; 6].

Список використаних джерел:

1. Внутрішньо переміщені особи: від подолання перешкод до стратегії успіху: монографія / О. Ф. Новікова, О. І. Амоша, В. П. Антонюк та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Київ, 2016. 448 с. С. 49- 58.
2. Joanna Jasinska. Zmiany w organizacjach: sprawne zarzadzanie, sytuacje kryzysowe i warunki osiagania sukcesu: Monografia. Copyright by Wydawnictwo FREL, Warszawa, 2015.
3. Офіційний портал МОН України. Дуальна освіта URL: <https://mon.gov.ua/ua/osvita/profesijno-tehnichna-osvita/dualna-osvita>
4. Драчук Ю. З., Сав'юк Л. А. Забезпечення доданої академічної вартості в рамках системи дуальної освіти. «Змішане навчання – інновація ХХІ століття»: міжнар. наук.-практ. конф., Харків, 29-30 11 лист. 2018 р. НТУ «Харківський політехнічний інститут». С. 139–144.
5. Steven Mintz. Four Emergent Higher Education Models inside Higher ED. 2014. URL: <https://www.insidehighered.com/blogs/higher-ed-beta/four-emergent-higher-education-models>
6. Драчук Ю. З., Сав'юк Л. О. Сучасні тренди підвищення якості кадрового потенціалу вугледобувної галузі. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». 2018. Вип. 21(1). С. 73–79.

КОСТИУКЄВИЧ Т.К., к.геогр.н.,
асистент кафедри агрометеорології та агроекології,
Одеський державний екологічний університет

ВПЛИВ ДЕМОГРАФІЧНИХ ЧИННИКІВ НА СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У числі головних соціальних факторів, що сприяють розширенню виробництва та економічному росту, виділяють: збільшення доходів, поліпшення умов праці, підвищення соціально-трудової активності, раціональне використання природних ресурсів та ін. Багатство країни, високі темпи економічного зростання можливі лише на основі комплексного використання всіх цих факторів. При цьому слід враховувати, що темпи й ефективність

економічного зростання все більше будуть визначатися рівнем розвитку самого працівника.

При характеристиці ролі людини в сучасній економіці використовується цілий ряд понять: економічна людина, робоча сила, особистий фактор виробництва, трудові ресурси, людські ресурси, людський капітал. При цьому тільки сім'я є одиницею, що виробляє певну користь для суспільства і економіки, а саме – трудові ресурси.

Праця є одним з прямих і вирішальних чинників, що впливають не тільки на продуктивність працівників, а й на економічне зростання в цілому. Економічні та демографічні процеси взаємозалежні, адже населення є категорією домоекономічною, а всі пов'язані з нею явища мають великий вплив на економічне становище країни, тобто демографічний стан, режим відтворення населення, якісні та кількісні його характеристики можуть як стимулювати, так і гальмувати соціально-економічний розвиток країни [1].

Взаємозв'язок між зростанням населення і економічним розвитком країни полягає ще й в тому, що демографічні зміни є суттєвим аспектом соціально-економічного розвитку. В основі цього підходу лежить наступна схема: швидке зростання населення знижує зростання заощаджень і накопичень, збільшує зростання робочої сили і ускладнює її використання, знижує якість трудових ресурсів за рахунок зниження рівня витрат на освіту та охорону здоров'я, послаблює технічні нововведення, скорочує обсяг ресурсів на одну людину і в кінцевому підсумку уповільнює зростання ВВП на душу населення.

Сьогодні в Україні демографічна ситуація характеризується несприятливими тенденціями і негативними зрушеннями в структурах населення. Як зазначає Державна служба статистики України, чисельність наявного населення в Україні, за оцінкою, на 1 грудня 2018 року становила 42177,6 тис. осіб. Упродовж періоду січень-листопад 2018 року чисельність населення зменшилася на 208,8 тис. осіб. У 2018 році залишається суттєвим перевищення кількості померлих над кількістю новонароджених: на 100 померлих лише 58 новонароджених [2].

У економічному аспекті зростання навантаження населенням похилого віку на працездатне населення та зниження природного відновлення трудових ресурсів є проблемою для розвитку суспільного виробництва. Старіння населення спричиняє потребу у додатковому піклуванні про старших людей, частка яких у населенні України невинно зростає [3]. Так, середня тривалість життя в Україні станом на 2018 рік становить 68,8 років, і є абсолютно рівнозначним показником для обох гендерних категорій. Цей показник не лише значно поступається показникам західноєвропейських країн, але ще є значно меншим за середню тривалість життя в світі. За даними ООН цей показник становить 71 рік. Зазначимо, що існує суттєва різниця між тривалістю життя чоловіків і жінок. Якщо у світі показник середньої тривалості життя чоловіків досягає 74,6 років, то у представників сильної статі, що проживають в Україні, середня тривалість життя становить лише 62,6, тобто вона менше на цілих 12 років [4].

Це одним з істотних факторів зміни чисельності та розміщення населення є міграція. Статистичні дані указують на те, що біля 22, 4 мільйони жителів

України є представниками жіночої статі. Протягом останніх років складається тенденція до зменшення приросту представниць жіночої статі. І це є ознакою особливостей прояву трудової міграції в Україні – жінки частіше за чоловіків вдаються до пошуків роботи закордоном [2].

Велика кількість мігрантів викликає тривогу – країна втрачає найпотужніший, найякісніший (фізично й інтелектуально) трудовий потенціал, що особливо важливо для розвитку економіки. Більша частка мігрантів - це економічно активне населення і населення молодих вікових груп, вони мають середню спеціальну та вищу освіту.

Також, останнім часом велике занепокоєння викликає такий вид міграції, як усиновлення іноземцями українських дітей, що становить загрозу нашому суспільству, адже відбувається значний відтік потенційної робочої сили, спостерігається старіння робочої сили, а нова не поступає в потрібній кількості.

Але внутрішня міграція може в значній мірі сприяти зростанню продуктивності, якій властива модернізація виробництва. Переїзд з місця народження і місця проживання батьків в місце активної участі у виробництві призводить до того, що міркування соціального порядку, пов'язаного з сімейним станом і походженням, відступають перед економічними стимулами. За таких умов внутрішній мігрант набагато легше пристосовується до нового економічного порядку та сприяє процесу урбанізації, що нерозривно пов'язане з індустріалізацією. Потрібно звернути увагу на важливість внутрішньої міграції як ефективного в сучасній економіці механізму розподілу і перерозподілу робочої сили.

Складність вирішення проблем народонаселення в сучасному світі полягає в тому, що через інерцію демографічних процесів, чим довше відкладається рішення цих проблем, тим більшого масштабу вони набувають.

Сьогодні в Україні спостерігається значне зменшення демографічної бази відтворення трудового потенціалу. Основними причинами є низький рівень народжуваності, високий рівень смертності, трудова еміграція, погіршення вікової структури. Тому демографічна політика держави повинна забезпечити оптимальне розміщення та ефективне використання наявного трудового потенціалу, але це не тільки виділення значних коштів з бюджетів різних рівнів, а й застосування інших соціально-економічних стимулів. Також необхідно визначити мету, завдання та методи реалізації державної та регіональної політики.

Список використаних джерел:

1. Грищенко Д. М. Демографічна ситуація як чинник економічної безпеки України. URL: <https://naub.oa.edu.ua/2018/демографічна-ситуація-як-чинник-екон/>
2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Статівка Н. В., Смаглок А. А. Демографічна складова економічної безпеки України. *Теорія та практика державного управління*. 2011. Вип. 1. С. 280-287.
4. Діденко С. Демографія України. URL: <https://ua.news.ua/demografiya-ukrayiny-skorochennya-naseleння-i-ryzky-dlya-ekonomiky>

МАЩЕНКО М.А., к.е.н., доцент,
завідувач кафедри економічної теорії та економічної статистики,
Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАХОДІВ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВАЙРОНМЕНТАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У загальному розумінні економічна ефективність являє собою зіставлення результатів (зокрема, побічних і непрямих) господарської діяльності з витраченими ресурсами: трудовими, матеріальними, природними, фінансовими, основними фондами, тощо. У теорії ефективності представлено методи вимірювання витрат і результатів функціонування господарства у цілому та окремих його ланок.

На думку автора, ефективність заходів щодо забезпечення інвайронментальної безпеки промислових підприємств залізничного транспорту ($E_{ЗІБ}$) запропоновано визначати за допомогою інтегрального показника, який розраховано за середньо геометричною, що дозволить розрахувати сумарну ефективність партнерської взаємодії на всіх рівнях її реалізації за формулою:

$$E_{ЗІБ} = \sqrt[3]{E_{ЗІБ}^I * E_{ЗІБ}^{II} * E_{ЗІБ}^{III}}, \quad (1)$$

де $E_{ЗІБ}^I$ – ефективність партнерської взаємодії на першому рівні (підприємства);

$E_{ЗІБ}^{II}$ – ефективність партнерської взаємодії на другому рівні (взаємодія з ринковими інституціями); $E_{ЗІБ}^{III}$ – ефективність партнерської взаємодії на третьому рівні (взаємодія з державою).

Ефективність партнерської взаємодії на першому рівні пропонується визначати за формулою:

$$E_{ЗІБ}^I = \sum_{i=1}^n K_i * a_i, \quad (2)$$

де K_i – коефіцієнти, що визначають ефективність першого рівня партнерської взаємодії; a_i – вагові значення коефіцієнтів, що визначають ефективність першого рівня партнерської взаємодії.

На нашу думку, до коефіцієнтів, що визначають ефективність першого рівня партнерської взаємодії:

– коефіцієнт реалізації природоохоронних заходів на підприємстві ($K_{РПЗ}$), який відображає ступінь впровадження передового досвіду у сфері охорони навколишнього середовища та розраховується відношенням фактичної економії витрат після впровадження природоохоронних технологій ($\Delta B_{ВПТ}^{\text{факт}}$) до загальної суми витрат на природоохоронні заходи ($B_{ВПТ}$) за формулою:

$$K_{РПЗ} = \frac{\Delta B_{ВПТ}^{\text{факт}}}{B_{ВПТ}}, \quad (3)$$

– коефіцієнт впровадження ресурсозберігаючих технологій ($K_{ВРТ}$), який

відображає рівень ресурсозбереження у виробничій діяльності та розраховується відношенням фактичної економії витрат після впроваджених ресурсозберігаючих технологій ($\Delta B_{\text{ВРГ}}^{\text{факт}}$) до загальної суми витрат на ресурсозберігаючі заходи ($B_{\text{ВРГ}}$) за формулою:

$$K_{\text{ВРГ}} = \frac{\Delta B_{\text{ВРГ}}^{\text{факт}}}{B_{\text{ВРГ}}}, \quad (4)$$

– коефіцієнт забезпечення соціального захисту персоналу підприємства ($K_{\text{ЗСЗ}}$), який відображає рівень соціальної захищеності робітників підприємств і розраховується відношенням фактичних витрат на реалізацію соціальних заходів ($B_{\text{ФСЗ}}^{\text{факт}}$) до загальних витрат на розвиток людського потенціалу потенціалу підприємства ($B_{\text{РЛП}}$) за формулою:

$$K_{\text{ЗСЗ}} = \frac{B_{\text{ФСЗ}}^{\text{факт}}}{B_{\text{РЛП}}}. \quad (5)$$

Ефективність партнерської взаємодії на другому рівні визначати за формулою:

$$\Xi_{\text{ВІВ}}^{\text{II}} = \sum_{j=1}^m K_j * \beta_j, \quad (6)$$

де K_j – коефіцієнти, що визначають ефективність другого рівня партнерської взаємодії; β_j – вагові значення коефіцієнтів, що визначають ефективність другого рівня партнерської взаємодії.

На нашу думку, до коефіцієнтів, що визначають ефективність партнерської взаємодії на другому рівні, відносяться:

– коефіцієнт залучення фінансових ресурсів ($K_{\text{ЗФР}}$), яких характеризує ефективність використання залучених фінансових ресурсів і визначається відношенням суми залучених ресурсів, яку спрямовано на реалізацію заходів щодо забезпечення інвайронментальної безпеки, ($\sum \Phi P_{\text{ЗФР}}^{\text{ВІВ}}$) до загального обсягу залучених фінансових ресурсів ($\sum \Phi P_{\text{ЗФР}}^{\text{заг}}$)

$$K_{\text{ЗФР}} = \frac{\sum \Phi P_{\text{ЗФР}}^{\text{ВІВ}}}{\sum \Phi P_{\text{ЗФР}}^{\text{заг}}}, \quad (7)$$

– коефіцієнт маркетингових досліджень ринків ресурсозберігаючих і природоохоронних технологій ($K_{\text{МДР}}$), який відображає ефективність виконаних на замовлення маркетингових досліджень і розраховується відношенням суми витрат на використанні результати маркетингових досліджень ринків ресурсозберігаючих і природоохоронних технологій ($\sum B_{\text{МДР}}^{\text{ВІВ}}$) до загальної суми витрат на проведення означених досліджень ($\sum B_{\text{МДР}}^{\text{заг}}$)

$$K_{\text{МДР}} = \frac{\sum B_{\text{МДР}}^{\text{ВІВ}}}{\sum B_{\text{МДР}}^{\text{заг}}}, \quad (8)$$

– коефіцієнт встановлення партнерських зв'язків ($K_{\text{ВПЗ}}$), який характеризує ефективність встановлення партнерських зв'язків і розраховується відношенням кількості встановлених партнерських зв'язків, що виявилися ефективними, ($Ч_{\text{ВПЗ}}^{\text{еф}}$) до загальної кількості встановлених партнерських зв'язків ($Ч_{\text{ВПЗ}}^{\text{заг}}$)

$$K_{\text{ВЛЗ}}^{\text{еф}} = \frac{\sum_{i=1}^n \delta_i^{\text{еф}}}{\sum_{i=1}^n \delta_i^{\text{еф}}} \quad (9)$$

Ефективність партнерської взаємодії на третьому рівні пропонується визначати за формулою:

$$L_{\text{ВЛЗ}}^{\text{III}} = \sum_{m=1}^h K_m * \delta_m, \quad (10)$$

де K_m – коефіцієнти, що визначають ефективність третього рівня партнерської взаємодії; δ_m – вагові значення коефіцієнтів, що визначають ефективність третього рівня партнерської взаємодії.

На нашу думку, до коефіцієнтів, що визначають ефективність партнерської взаємодії на третьому рівні, відносяться:

– коефіцієнт реалізації механізмів державного фінансування природоохоронної діяльності ($K_{\text{РМДФ}}^{\text{ПОД}}$), який відображає рівень державного фінансування природоохоронних програм і визначається відношенням суми отриманих коштів на реалізацію природоохоронних заходів ($\sum \Gamma K_{\text{ПОД}}^{\text{ОТР}}$) до необхідної суми витрат на реалізацію природоохоронних заходів ($\sum V_{\text{ПОД}}^{\text{НЕОБ}}$)

$$K_{\text{РМДФ}}^{\text{ПОД}} = \frac{\sum \Gamma K_{\text{ПОД}}^{\text{ОТР}}}{\sum V_{\text{ПОД}}^{\text{НЕОБ}}}, \quad (11)$$

– коефіцієнт реалізації механізмів державного фінансування ресурсозберігаючої діяльності ($K_{\text{РМДФ}}^{\text{РЗД}}$), який відображає рівень державного фінансування реалізації ресурсозберігаючих програм і визначається відношенням суми отриманих коштів на реалізацію ресурсозберігаючих заходів ($\sum \Gamma K_{\text{РЗД}}^{\text{ОТР}}$) до необхідної суми витрат на реалізацію ресурсозберігаючої діяльності ($\sum V_{\text{РЗД}}^{\text{НЕОБ}}$)

$$K_{\text{РМДФ}}^{\text{РЗД}} = \frac{\sum \Gamma K_{\text{РЗД}}^{\text{ОТР}}}{\sum V_{\text{РЗД}}^{\text{НЕОБ}}}, \quad (12)$$

– коефіцієнт реалізації механізмів державного фінансування проектів соціального розвитку колективів підприємств ($K_{\text{РМДФ}}^{\text{ПЦР}}$), який характеризує рівень державного фінансування соціальних проектів і розраховується відношенням суми державних витрат на реалізацію проектів соціального розвитку колективів підприємства ($\sum V_{\text{ПЦР}}^{\text{ДЕРЖ}}$) до загальних державних витрат на забезпечення інвайронментальної безпеки ($\sum V_{\text{ВЛЗ}}^{\text{ДЕРЖ}}$)

$$K_{\text{РМДФ}}^{\text{ПЦР}} = \frac{\sum V_{\text{ПЦР}}^{\text{ДЕРЖ}}}{\sum V_{\text{ВЛЗ}}^{\text{ДЕРЖ}}}. \quad (13)$$

Запропонований показник оцінки ефективності заходів щодо забезпечення інвайронментальної безпеки промислових підприємств залізничного транспорту коливатиметься у межах від 0 до 1, де 0 – це критичне значення, а 1 – це максимальна ефективність. Розраховане значення показника ефективності заходів щодо забезпечення інвайронментальної безпеки промислових підприємств залізничного транспорту наступним чином характеризує

ефективність запропонованих заходів: значення $E_{з\text{ІБ}}$ відповідає інтервалу 0-0,25 – наближений до критичного рівень ефективності (впровадження заходів щодо забезпечення інвайронментальної безпеки носить формальний характер, їх фактична реалізація суттєво відрізняється від запланованої); значення $E_{з\text{ІБ}}$ відповідає інтервалу 0,26-0,5 – низький рівень ефективності (впровадження заходів щодо забезпечення інвайронментальної безпеки обмежене; реалізуються лише окремі напрямки діяльності, які не дають можливості досягти високого рівня ефективності); значення $E_{з\text{ІБ}}$ відповідає інтервалу 0,51-0,75 – середній рівень ефективності (впровадження заходів щодо забезпечення інвайронментальної безпеки майже повністю відповідає програмним документами, проте відчутні труднощі у процесах налагодження довготривалих партнерських зв'язків); значення $E_{з\text{ІБ}}$ відповідає інтервалу 0,76-1 – наближений до максимального рівень ефективності (впровадження заходів щодо забезпечення інвайронментальної безпеки приносить відчутну вигоду на всіх рівнях партнерської взаємодії; їх фактична реалізація повністю відповідає запланованій).

Список використаних джерел:

1. Машенко М. А. Теоретичне обґрунтування сутності економічної категорії «Інвайронментальна безпека». *Вісник економіки транспорту та промисловості*. 2017. № 60. С. 49-55.

ОЛФІРЕНКО Л.Д., доктор наук з держ. управління,
професор кафедри менеджменту інноваційної діяльності
та державного управління,
Чернігівський національний технологічний університет

САМОЙЛОВИЧ А.Г., аспірант
кафедри менеджменту та державної служби,
Чернігівський національний технологічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ У ЄДИНОМУ СВІТОВОМУ КІБЕР-ПРОСТОРІ

Сфера взаємозв'язків між учасниками трудових відносин включає трудове законодавство, структуру та стан робочої сили, організацію, мотивацію та стимулювання трудових процесів, продуктивність та систему оплати праці, міжнародний поділ праці та вплив глобалізації на національні та субнаціональні ринки праці. З одного боку, це обумовлено переходом до мережевої глобальної економіки та створенням глобального ринку праці, з іншого – впровадженням інновацій, які визначають конкурентоспроможність національних економік. На наш погляд, сучасні економічні реформи в країні не дозволяють реалізувати головне завдання розвитку трудових ресурсів – забезпечити умови для

самовизначення і самореалізації особистості у суспільстві та реалізувати власні компетенції.

Ринок праці функціонально та органічно пов'язаний з іншими елементами ринку в цілому, відносини, що складаються на ринку праці, мають виражений соціально-економічний характер. Ці фактори пояснюють науковий інтерес до його вивчення та аналізу серед низки зарубіжних та українських науковців, а саме: В.В.Безусова, Б.Генкіна, С.Бандур Е.М.Лібанової, С.Мочерного, А.Оукена, В.М.Петюха, П.Самуельсона, Е.О.Сухарева, А.Філіпса, Ф.Хаффнера, Л.Г.Ярова.

Попри значний науковий інтерес та значущість глобальних тенденцій, що впливають на структуру та якість ринку праці, низка таких проблем, як: невідповідний запитам і викликам ринку праці стан розвитку робочої сили, недосконалість трудового законодавства, відсутність державного регулювання нетипових видів зайнятості, значний (у першу чергу якісний) дисбаланс попиту і пропозиції на ринку праці, відсутність взаємозв'язку та злагодженості дій між елементами системи “державна-бізнес-освіта”, негативні для національної економіки міграційні процеси, вказують на необхідність подальшого та більш детального дослідження даного питання.

Мета дослідження полягає у розкритті особливостей, які характеризують сучасний стан національного ринку праці в умовах розвитку інформаційного суспільства; їх впливу на розвиток та функціонування ринку праці; основних проблем та загроз, викликаних розвитком нових форм і типів зайнятості, пошуку шляхів їх вирішення.

Формування інформаційного суспільства вплинуло на більшість галузей економіки та змінило структуру зайнятості населення. Автоматизація та роботизація виробництва обумовлює неможливість повної зайнятості, розвиток технологічного безробіття, зменшення кількості робочих місць у промисловості та сільського господарства і збільшення їх у сфері обслуговування; розвиток єдиного кібер-простору обумовлює якісні зміни у таких сферах економіки, як: торгівля, інформаційні технології, інжиніринг, проектування, надання послуг; сприяє появі нових професій та спеціальностей, а також нових форм та видів зайнятості. Вплив науково-технічного прогресу на ринок праці полягає також у зростанні чисельності безробітних.

Ці процеси впливають на сферу зайнятості і структуру економіки не лише розвинених країни, а й країн, що розвиваються.

На сучасному етапі розвитку національному ринку праці притаманні такі тенденції:

- якісна невідповідність попиту і пропозиції на ринку праці;
- стрімка поява нових професій та спеціальностей, яка супроводжується постійним дефіцитом кваліфікованих кадрів;
- зміни в організації діяльності підприємств та організацій, знищення кордонів між державами, якому сприяє розвиток єдиного кібер-простору;
- розвиток атипової та неформальної зайнятості (як правило, не визнаної на законодавчому рівні, а отже такою, що не регулюється на трудовим законодавством та не відображаються офіційною статистикою);

– недостатня інвестиційна активність та застарілість основних засобів виробництва;

– переважно сировинний характер виробництва: експорт переважно сировини та/або товарів, які пройшли первинну обробку, та мають незначну частку доданої вартості, та імпорт уже готових виробів із значною доданою вартістю;

– реструктуризація діяльності підприємств, скорочення державного сектора, зростання сфери послуг;

– скорочення кількості підприємств у зв'язку військовими діями на Сході України;

– зростання тривалого безробіття;

– збільшення фактичного рівня зайнятості населення із значним відставанням її продуктивності порівняно з іншими європейськими країнами;

– більш низький рівень оплати праці порівняно з європейськими країнами, зниження рівня життя населення;

– високий рівень зайнятості в особистому підсобному господарстві, значна частка ручної праці;

– спад економічної активності населення внаслідок міграції людського капіталу з високим рівнем освітнього потенціалу і скорочення природного приросту населення;

– збільшення кількості трудових мігрантів, чому сприяє гнучка міграційна політика сусідніх країн.

Трудова міграція протягом останніх років набуває більш широкого (загрозливого для національної безпеки) розповсюдження [1].

Україна є досить привабливою країною-постачальником робочої сили через низку причин, саме:

– низький рівень життя;

– високі показники освіченості населення [2];

– вигідне геополітичне розміщення України та досить висока мобільність населення.

Вважаємо за необхідне також наголосити на загрозах, які несе освітня міграція. Значного розповсюдження протягом останніх років набуває виїзд молоді на навчання закордон. Як правило, вони вже не планують повертатися до України, залишаються за кордоном на постійне проживання, створюють там сім'ї. Це явище є особливо загрозливим для національної економіки, оскільки призводить до таких негативних явищ, як: втрата молодого працездатного населення, зменшення природного приросту населення, скорочення пропозиції на ринку праці тощо.

Таким чином, бурхливий розвиток науково-технічного прогресу та поява принципово нових технологій, характерних для інформаційного типу розвитку суспільства, змінюють характер зайнятості, вимоги роботодавців до працівників, а також ставлення самих працівників до роботи, яку вони виконують.

Соціально-економічна ситуація в Україні зберігає низку суттєвих системних ризиків, які перешкоджають ефективному поширенню позитивних соціальних

ефектів економічного розвитку. Збереження індустріальної структури зайнятості в Україні на протигагу інноваційній, характерній для економічно розвинених країн, ускладнює можливості переходу до інноваційної моделі розвитку. Це можливо зробити шляхом:

- розробки стратегії розвитку економіки спільно із роботодавцями та освітніми закладами;
- розвитку нових галузей промисловості, притаманних інформаційному періоду, замість «рятування» старих;
- вкладання коштів у розвиток освіти, наукових досліджень;
- зміни системи масової освіти, її індивідуалізація та децентралізація;
- запровадження системи дуальної освіти;
- розвиток системи освіти впродовж життя;
- поліпшення інформаційного забезпечення аналізу стану ринку праці, удосконалення системи статистичного обліку;
- розроблення методичних засад довгострокового прогнозування потреби економіки в робочій силі за видами економічної діяльності та професіями;
- перенавчання працівників, які втратили роботу внаслідок «ліквідації» галузей індустріальної епохи.

Список використаних джерел:

1. Міграція в Україні: наскільки проблема масштабна? URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/donbas-realii--mihracija/29826553.html>
2. Про пріоритети розвитку співробітництва України з ЄС. URL: <https://www.niss.gov.ua/en/node/224>
3. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2018 році». К.: НІСД, 2018. 688 с.
4. Українське суспільство: міграційний вимір: нац. доповідь. К.: Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи, 2018. С. 13-14.
5. Людський розвиток в Україні. Інноваційні види зайнятості та перспективи їх розвитку (кол. моногр.) / за ред. Е. М. Лібанової; Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України. К., 2016. 328 с.
6. Olifrenko L., Koval K. Improving of the normative and legal mechanism of providing social protection services in Ukraine. Публічне адміністрування: наукові дослідження та розвиток: електронний науковий журнал / Чернігівський національний технологічний університет. Чернігів: ЧНТУ, 2018. № 1 (5). С. 21-30.

Науково-практичне видання

НАУКОВО-ВИРОБНИЧИЙ ЖУРНАЛ «ОБЛІК І ФІНАНСИ»
ПОЛОЦЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ (РЕСПУБЛІКА БІЛОРУСЬ)

ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЕКОНОМІКИ

Матеріали
Міжнародної науково-практичної конференції
(10 жовтня 2019 р., м. Київ)

Матеріали публікуються в авторській редакції

Комп'ютерний набір та верстка: *Ю. Волосюк*
Відповідальний за випуск: *С. Остапчук*

ТОВ «ВІПО»

03127, м. Київ, вул. Героїв Оборони, 10.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру
видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 4171 від 10.10.2011 р.

Підп. до друку 18.10.2019. Формат 60x84 ¹/₁₆. Папір офсетний.
Ум. друк. арк. 29,5. Тираж 200 пр. Зам. 1-10/9.
