

**МАТЕРІАЛИ
МІЖНАРОДНОГО ФОРУМУ
«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА
В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ
НЕСТАБІЛЬНОСТІ»**

КРЕМЕНЧУК

2018

**Міністерство освіти і науки України
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського (Україна)
Вроцлавський економічний університет (Польща)
Євразійський національний університет ім. Л.М. Гумільова (Казахстан)
Барановицький державний університет (Республіка Білорусь)
Вільнюська колегія/Університет прикладних наук (Литва)
Карагандинський університет «Болашак» (Казахстан)
Поліський державний університет (Республіка Білорусь)
ЗО Брестський державний університет
ім. А.С. Пушкіна (Республіка Білорусь)
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана (Україна)
Тернопільський національний економічний університет (Україна)**

МАТЕРІАЛИ

МІЖНАРОДНОГО ФОРУМУ

**«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА
В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ»**

(Посвідчення про реєстрацію УкрІНТЕІ № 663 від 26.10.2017 р.)

МАТЕРИАЛЫ

МЕЖДУНАРОДНОГО ФОРУМА

**«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ
НЕСТАБИЛЬНОСТИ»**

(Свидетельство о регистрации УкрІНТЕИ № 663 от 26.10.2017 г.)

28-29 ЛИСТОПАДА 2018 РОКУ

КРЕМЕНЧУК

Рекомендовано до друку вченою радою Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського, протокол № 3 від 27.11.2018 року

ПРОГРАМНИЙ КОМІТЕТ

Голова

Загірняк Михайло Васильович – доктор технічних наук, професор, академік Національної Академії педагогічних наук України, заслужений діяч науки і техніки України, кавалер орденів «За заслуги», ректор Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського, Україна.

Заступник голови

Почтовюк Андрій Борисович – доктор економічних наук, професор, декан факультету економіки і управління Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського, Україна.

Члени програмного комітету

Дарібекова А.С. – зав. каф. фінансів, к.е.н, доцент, Карагандинський університет «Болашақ», Казахстан, м. Караганда.

Дангуоле Ігнатавічюте – викладач, Вільнюський коледж/ Університет прикладних наук, м. Вільнюс, Литва.

Кореник Станіслав – д.е.н., професор, завідувач кафедри Вроцлавського– економічного університету, Польща.

Ауслбекова А.К. – к.е.н., доцент кафедри– економічної теорії Євразійського національного університету імені Л. М. Гумільова, м. Астана, Казахстан.

Данкевич Роберт – к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів та банківської діяльності Жешівської політехніки ім. Ігнатія Лукасевича, м. Жешув, Польща.

Островська-Данкевич Анна – к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів та банківської діяльності Жешівської політехніки ім. Ігнатія Лукасевича, м. Жешув, Польща.

Силук Т.С. – к.е.н., доцент кафедри туризму і країнознавства ЗО «Брестський державний університет ім. А.С. Пушкіна», м. Брест, Республіка Беларусь.

Дідур С.В. – д.е.н., проф. кафедри обліку і фінансів Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського, Україна.

Хоменко М.М. – д.е.н., проф., зав. кафедрою менеджменту Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського, Україна.

Кратт О.А. – д.е.н., проф., зав. кафедрою маркетингу Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського, Україна.

Труніна І.М. – д.е.н, проф., зав. кафедрою туризму Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського, Україна.

Касич А.О. – д.е.н., проф. кафедри обліку і фінансів Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського, Україна.

Бабіченко В.В. – д.е.н., начальник фінансово-економічного управління ПАТ «Укртатнафта».

Кириленко О.П. – д.е.н., проф., зав. кафедрою фінансів імені С.І. Юрія Тернопільського національного економічного університету.

Хлівний В.К. – к.е.н., декан фінансово-економічного факультету ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана».

Неїленко Т.Г. – начальник департаменту фінансів виконкому Кременчуцької міської ради.

Лощенко С.В. – начальник управління Державної казначейської служби України у м. Кременчук.

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ

Голова

Глухова В.І. – к.е.н., доц., зав. кафедрою обліку і фінансів Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського.

Члени організаційного комітету

Загірняк Д.М. – к.е.н., доц. кафедри обліку і фінансів КрНУ імені Михайла Остроградського.

Шаповал Л.П. – к.е.н., доц. кафедри обліку і фінансів КрНУ імені Михайла Остроградського.

Хоменко Л.М. – к.е.н., доц. кафедри обліку і фінансів КрНУ імені Михайла Остроградського.

Крот Л.М. – к.е.н., доц. кафедри обліку і фінансів КрНУ імені Михайла Остроградського.

Ховрак І.В. – к.е.н., доц. кафедри обліку і фінансів КрНУ імені Михайла Остроградського.

Циган Р.М. – старший викладач кафедри обліку і фінансів КрНУ імені Михайла Остроградського.

Секретар оргкомітету

Онищенко О.В. – к.е.н., доц. кафедри обліку і фінансів КрНУ імені Михайла Остроградського.

Тези друкуються в авторській редакції.

Редакція не завжди поділяє думку та погляди авторів. Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Матеріали Міжнародного форуму «Актуальні проблеми та перспективи розвитку національного господарства в умовах глобальної нестабільності», 28-29 листопада 2018 р. – Кременчук, 2018. – 339 с.

У збірнику розглянуто актуальні проблеми та перспективи розвитку національного господарства в умовах глобальної нестабільності, стратегії сталого розвитку України в умовах геополітичних викликів, теоретичні та практичні аспекти фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання, розвиток обліково-аналітичної діяльності економічних суб'єктів в умовах реформування національного господарства.

СЕКЦІЯ 1

СТРАТЕГІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЕОПОЛІТИЧНИХ ВИКЛИКІВ

1. Яковенко Я.Ю. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук <i>ОСНОВИ СТІЙКОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТА ВИДИ СТІЙКОСТІ</i>	14
2. Богдан Н.В. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н., доц. Петченко М.В. <i>РИЗИК В ПРОЦЕСІ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ</i>	17
3. Сова К.В. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: Авраменко О.І. <i>ХАРАКТЕРИСТИКА СВІТОВИХ МОДЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ</i>	20
4. Капленко Т.С., Прядко Л.В. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: старш. викл. Ткаченко І.В. <i>ДИНАМІЧНІ ТА СТРУКТУРНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ</i>	22
5. Агєєва Г.В. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: старш. викл. Герасимчук В. В. <i>СМІТТЯ ЯК ДЖЕРЕЛО ПРИБУТКУ</i>	25
6. Сакун Л. М., Чекіна І. Г. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. <i>ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІТ В УКРАЇНІ</i>	27
7. Онищенко О. В., Талан А.С. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Петров І.В. Світловодський політехнічний коледж, м. Світловодськ. <i>РОЗВИТОК МАЛОГО БІЗНЕСУ: ДОСВІД УКРАЇНИ І ПОЛЬЩІ</i>	31
8. Онищенко О. В., Сафіна І.В. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. <i>ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ</i>	33
9. Водолазська О.І. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н., доц. Сакун Л. М. <i>РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В КРЕМЕНЧУЦІ</i>	36
10. Колісник А. О., Велькін Б.О. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н., доц. Сакун Л. М. <i>УТИЛІЗАЦІЯ СМІТТЯ В УКРАЇНІ ТА ЗА КОРДОНОМ</i>	38
11. Біленька Л.С. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: старш. викл. Герасимчук В. В. <i>ВПЛИВ ПОЛІМЕРІВ НА ОРГАНІЗМ ЛЮДИНИ ТА ДОВКІЛЛЯ</i>	40

СЕКЦІЯ 2

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА СВІТОВОЇ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ

- 1. Хоменко Л.М., Гончаренко Т. М.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук
СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА 42
- 2. Гупаловська М. Б., Яхторович Х. С., Кушнір О. І.** Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль
ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ 45
- 3. Коломийчук Н. М.** Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль
ПРАВОПОРУШЕННЯ В БЮДЖЕТНОМУ ПРОЦЕСІ УКРАЇНИ 47
- 4. Petrushka O.V., Shuliuk B.S.** Ternopil National Economic University, Ternopil
CRITERIA FOR ASSESSMENT OF MANAGEMENT EFFICIENCY OF SOCIAL INSURANCE SYSTEM 49
- 5. Sydorhuk A. A.** Ternopil National Economic University, Ternopil
AN EFFICIENCY OF AN IMPLEMENTATION OF LOCAL BUDGETS ON INCOMES AND EXPENDITURES IN GENERAL 51
- 6. Карпишин Н.І., Табака С.А.** Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль
ПСИХОЛОГІЯ ПРИЙНЯТТЯ ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ ГРОМАДЯНАМИ 53
- 7. Тулай О.І., Магас М.О., Романів Т.А.** Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль
ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ МОДЕЛІ ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ 56
- 8. Глухова В.І., Коровніченко І. І.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук
МЕДИЧНІ СУБВЕНЦІЇ ЯК ДЖЕРЕЛО ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я 60
- 9. Качула С.В.** Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро
ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА У СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ 62
- 10. Лисяк Л.В. Циганок Т.А.** Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро
ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ 66
- 11. Русін В. М.** Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль, **Жарук О. С.** Начальник Управління ДКСУ у Ярмолинецькому районі Хмельницької області
СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КАЗНАЧЕЙСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ БЮДЖЕТІВ ЗА ДОХОДАМИ 69
- 12. Кондратюк С.Я., Загоранський В.Ю., Цвикор В.С.** Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, м. Київ
МОДЕЛІ БЮДЖЕТНОЇ ЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВАЛОВОГО ВНУТРІШНЬОГО ПРОДУКТУ 72
- 13. Дем'янюк А.В.** Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль
СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗРОСТАННЯ РОЛІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ 74

14. Савчук С. В., Плонська Ю. В. Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль <i>ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ</i>	77
15. Квасниця О.В., Сидорук А.І. Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль <i>ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ КАЗНАЧЕЙСЬКОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ</i>	79
16. Квасниця О.В., Підліска М.Й. Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль <i>ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ДОХОДІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ</i>	82
17. Кириленко О.П. Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль <i>ПОЗИТИВНІ НАСЛІДКИ ГЕНДЕРНОГО БЮДЖЕТУВАННЯ</i>	84
18. Дерлиця А.Ю. Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль <i>СЕМАНТИКО-СЕКТОРАЛЬНА СХЕМА СУСПІЛЬНИХ ФІНАНСІВ</i>	86

СЕКЦІЯ 3

РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ ТА ІНШОГО ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

1. Вахильчук І.В. Полесский государственный университет Республики Беларусь, г. Пинск. Научный руководитель: к.э.н., доц. Лукашевич В. А. <i>МЕЖДУНАРОДНЫЙ СТАНДАРТ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ 23 «ЗАТРАТЫ ПО ЗАЙМАМ»</i>	91
2. Грінко І. М. Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», м. Київ <i>ОПТИМАЛЬНИЙ ВИБІР ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ</i>	94
3. Сорочинская Н.Л. Полесский государственный университет Республики Беларусь, г. Пинск. Научный руководитель: к.э.н., доц. Лукашевич В.А. <i>УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ – ОСНОВЫ СОСТАВЛЕНИЯ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО</i>	96
4. Бабіченко В.В., Волошина О.В., Падалка О.Л. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук <i>ДЕПОЗИТНИЙ ПОРТФЕЛЬ БАНКУ: ЕФЕКТИВНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ</i>	99
5. Марченко К.А. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н, доц. Ховрак І.В. <i>УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ</i>	103
6. Гомулко Н.В. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: Шаповал Л.П. <i>ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ДОБРОВІЛЬНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ</i>	106
7. Шаповал Л.П., Кудлай К.Д. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук <i>ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В УКРАЇНІ</i>	109

8. Бузаубаева П.Н., Академия «Болашак», Республика Казахстан, г. Караганда Рахимжанова К.К., Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева, Республика Казахстан, г. Астана <i>РОЛЬ ФОНДА ПРОБЛЕМНЫХ КРЕДИТОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН</i>	111
9. Buzaubeyeva P.N. Academy «Bolashak» Republic of Kazakhstan <i>METHODS OF EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF THE INVESTMENT PROJECT</i>	114
10. Дарибекова А.С., Нұрлан К.Н. Академия «Болашак», Республика Казахстан, г. Караганда <i>КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН</i>	117
11. Пименов А.В., Касымов Д.А. Академия «Болашак», Республика Казахстан, г. Караганда <i>О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ ПАСИВНЫХ БАНКОВСКИХ ОПЕРАЦИЙ В КАЗАХСТАНЕ</i>	120
12. Тайлак А.Е. Академия «Болашак», Республика Казахстан, г. Караганда <i>МОДЕЛИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ И ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ</i>	123
13. Усувалиева З.К. Академия «Болашак», Республика Казахстан, г. Караганда <i>ГЕНЕЗИС ПОНЯТИЯ КРЕДИТНОГО РЫНКА</i>	126
14. Мухитбекова А.М. Казахский Агротехнический Университет им.Сакена Сейфуллина <i>СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА КАЗАХСТАНА</i>	131
15. Марченко А.А. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н, доц. Ховрак І.В. <i>ОЦІНКА ВПЛИВУ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ АТ «РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ» НА ФІНАНСОВИЙ СТАН УСТАНОВИ</i>	134
16. Шаповал Л.П., Грицик А.Я. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. <i>МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНКИ БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ</i>	137
17. Кириленко С.В. Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль <i>НОВІТНІ ТЕНДЕНЦІЇ В СУЧАСНОМУ БАНКІВСЬКОМУ БІЗНЕСІ ТА E-COMMERCE</i>	139
18. Прядко Л.В., Сабітова К.Ю. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н., доц. Шаповал Л. П. <i>ЗАЛЕЖНІСТЬ ЯКОСТІ УПРАВЛІННЯ СТРАХОВОЮ КОМПАНІЄЮ ВІД СТАНУ РУХУ ГРОШОВИХ КОШТІВ</i>	140
19. Капленко Т.С., Щочка Т.І. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н., доц. Шаповал Л. П. <i>РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ НАДІЙНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ</i>	143
20. Шаповал Л. П., Єпик О.І. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. <i>ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ</i>	147
21. Ломоносова М. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н., доц. Петченко М.В. <i>УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОРТФЕЛЕМ БАНКУ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ</i>	149

- 22. Михайлюта П.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н., доц. Петченко М.В.
ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ЦІНУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУ 151
- 23. Мусієнко Є.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н., доц. Петченко М.В.
МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ 152

СЕКЦІЯ 4

РОЗВИТОК ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

- 1. Ходзицька В.В.** ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ
ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ КОРПОРАЦІЙ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД 154
- 2. Онищенко О.В., Пінчук А.О.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук.
ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРОВАНОЇ ЗВІТНОСТІ В СТАНДАРТІ XBRL: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ 156
- 3. Фроленкова Н.А.** Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне
ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЗМІН РОЗРАХУНКУ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ В ГАЛУЗЯХ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ 159
- 4. Онищенко О.В., Крикуненко А.С.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук.
ПРОБЛЕМАТИКА ВПРОВАДЖЕННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ 161
- 5. Яценко Н.М., Сова К.В.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук.
ЕВОЛЮЦІЯ ПРОФЕСІЇ АКТУАРІЯ 163
- 6. Яценко Н.М., Русова Д.Р.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук.
КРИПТОВАЛЮТА: СУТНІСТЬ ТА ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ 165
- 7. Ткаченко І.В., Сахно Ю. С.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук.
ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ 168
- 8. Онищенко О.В., Ватуля Н.О.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук.
ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В БЮДЖЕТНІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ 170
- 9. Яценко Н.М., Соколова Т.Г.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук.
ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ЩОДО СУТНОСТІ КАТЕГОРІЇ АМОРТИЗАЦІЯ 172
- 10. Швидкий А.Ф.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: старш. викл. Ткаченко І.В.
ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ І АНАЛІЗУ ДОХОДІВ, ВИТРАТ І РЕЗУЛЬТАТІВ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ 175
- 11. Большаков М.Ю.** Полесский государственный университет Республики Беларусь, г. Пинск. Научный руководитель: к.э.н., доц. Лукашевич В. А.
ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАПАСОВ В МСФО-2 И В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ 177

12. Куделич Н.А. Полесский государственный университет Республики Беларусь, г. Пинск. Научный руководитель: к.э.н., доц. Лукашевич В. А. <i>УЧЁТ РАСХОДОВ НА ОПЛАТУ ТРУДА В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ</i>	179
13. Кожабергенова Ж.К. Академия «Болашак», Республика Казахстан, г. Караганда <i>ИЗМЕНЕНИЯ В ТИПОВОМ ПЛАНЕ БУХГАЛТЕРСКИХ СЧЕТОВ</i>	182
14. Онищенко О.В., Куренна О.О. Кременчущкий національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. <i>ЗРОСТАННЯ ВАЖЛИВОСТІ МЕТОДИКИ ОРГАНІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ</i>	184
15. Циган Р.М., Сердюк Д.М. Кременчущкий національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. <i>ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ КОШТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ</i>	187
16. Братишко Н.П., Мельникова Е.Н., Смирнова О.В. Башкирский институт технологий и управления (филиал) ФГБОУ ВО «Московский государственный университет технологий и управления имени К.Г.Разумовского (Первый казачий университет)», г.Мелеуз <i>ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ</i>	190
17. Мельникова Е.Н., Сандюк Т.А. Башкирский институт технологий и управления (филиал) ФГБОУ ВО «Московский государственный университет технологий и управления имени К.Г.Разумовского (Первый казачий университет)», г.Мелеуз <i>ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ХЛЕБА</i>	194
18. Касич А.О., Опанасенко М.С. Кременчущкий національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. <i>ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ</i>	200
19. Циган Р.М., Гребінна Е.Ю. Кременчущкий національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. <i>УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ</i>	202
20. Яценко Н.М., Коваленко В.Ю. Кременчущкий національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. <i>ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТУРИСТИЧНИХ АГЕНЦІЙ</i>	205
21. Яценко Н.М., Циган К.А. Кременчущкий національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. <i>ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ</i>	207
22. Яценко Н.М., Махно В.В. Кременчущкий національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. <i>ВЛАСНИЙ І ЗАЛУЧЕНИЙ КАПІТАЛ: СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА</i>	209
23. Дідур С.В., Циган Р.М., Роговенко Н.С. Кременчущкий національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. <i>ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ З НАДАННЯ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ</i>	213
24. Касич А.О., Погрібний В.О. Кременчущкий національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. <i>КРИТЕРІЇ ВИЗНАННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ</i>	215
25. Горпинченко Д.К., Хоменко Л.М. Кременчущкий національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. <i>УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ І ВИКОРИСТАННЯМ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА</i>	217

СЕКЦІЯ 5

МАРКЕТИНГОВА СКЛАДОВА СТІЙКОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

- 1. Цимбал О. С., Заболотній І. А.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: страш. викл. Герасимчук В. В.
ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНТЕРНЕТ-РЕКЛАМИ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ 220
- 2. Крент В. М.** Полесский государственный университет Республики Беларусь, г. Пинск. Научный руководитель: преподаватель Колосов Георгий Викторович
МАРКЕТИНГОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ 223
- 3. Найдіна О. В., Мовчан І. А.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: старш. викл. Герасимчук В. В.
МАРКЕТИНГ У СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ 225
- 4. Крент В. М.** Полесский государственный университет Республики Беларусь, г. Пинск. Научный руководитель: преподаватель Колосов Георгий Викторович
МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ИННОВАЦИЙ 228
- 5. Збиранник О.М., Куліш М. С.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук.
ДОСЛІДЖЕННЯ СПОЖИВЧОГО РИНКУ РЕЧЕЙ ТА ПОСЛУГ ДЛЯ ПОПУЛЯРИЗАЦІЇ СПОРТИВНИХ ТАНЦІВ 230
- 6. Збиранник О.М., В'юн П. О.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук.
ОСОБЛИВІСТЬ І ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНТЕРНЕТ-РЕКЛАМИ 233
- 7. Сокур М.І., Кочаток А.В., Дубограй А.І.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук.
МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕНЕРГОСПОЖИВАННЯ ГРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНОГО КОМБІНАТУ 235
- 8. Проскурніна Н. В.** Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця, м. Харків
ТРАНСФОРМАЦІЯ МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ СТРУКТУРНИХ ЗМІН В ЕКОНОМІЦІ 237

СЕКЦІЯ 6

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ

- 1. Юдіна С.В., Брежнєва-Єрмоленко О.В.** Дніпровський державний технічний університет, м. Дніпро
УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНИМИ ПРОЕКТАМИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ 240
- 2. Сакун Л.М., Наріжна Л.В.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук.
ЗМІНИ В СИСТЕМІ НАРАХУВАННЯ СУБСИДІЙ 2018 243
- 3. Хоменко Л. М., Колодій Ю. С.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук.
ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА НА ВІТЧИЗНЯНОМУ РИНКУ 245

4. Дорожкіна Г. М. , Окуджава Л. К. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. <i>СУТНІСТЬ І РІВНІ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ</i>	248
5. Дорожкіна Г. М., Заболотній І. А. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. <i>ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ВИПЛАТИ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ</i>	251
6. Дорожкіна Г. М., Цимбал О. С. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. <i>PEST-АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЄЮ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ</i>	253
7. Дорожкіна Г. М., Алексєєнко А.С. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. <i>МЕТОДИ АДАПТАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ДО ЗМІН У ЗОВНІШНЬОМУ ТА ВНУТРІШНЬОМУ СЕРЕДОВИЩАХ</i>	256
8. Тетеринец Т. А. Белорусский государственный аграрный технический университет, г. Минск <i>ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АПК БЕЛАРУСИ</i>	258
9. Дорожкіна Г. М., Бражнікова Т.М. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. <i>ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОЦЕСНОЇ МОДЕЛІ ОРГАНІЗАЦІЇ МАТЕРІАЛЬНИХ ПОТОКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ</i>	263
10. Семеніхіна В.В., Тукало К. Ю., Ващенко Д.В. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. <i>СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ РЕНТНОЇ ПЛАТИ ЗА НАДРОКОРИСТУВАННЯ</i>	265
11. Труніна І.М., Сосновська Ю. Р. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. <i>ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РЕСТОРАННИХ ЗАКЛАДІВ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ</i>	268
12. Мажаренко К.П., Велькін Б.О. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. <i>ПРОБЛЕМИ УТИЛІЗАЦІЇ ВІДХОДІВ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ</i>	271
13. Веденіна Ю.Ю., Різніченко Л.В., Алексєєнко А.С. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. <i>УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В РИНКОВИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ</i>	274
14. Сухомлін Л.В., Бачкір І.Г., Бражнікова Т.М. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. <i>ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЛОГІСТИКООРІЄНТОВАНИХ СТРУКТУРНИХ ЗМІН ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ ДЛЯ ОПТИМІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</i>	277
15. Сухомлін Л.В., Бачкір І.Г., Ткач Т.М. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. <i>МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА ОСНОВІ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ</i>	280
16. Сухомлін Л.В., Бачкір І.Г., Алексєєнко А.С. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. <i>ВПРОВАДЖЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО КОНСАЛТИНГУ ЯК ЧИННИК ПОБУДОВИ УСПІШНОГО БІЗНЕСУ</i>	283

17. Сухомлін Л.В., Бачкір І.Г., Цимбал О.С. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. <i>СЕГМЕНТАЦІЯ РИНКУ ЯК МЕТОД КОНЦЕНТРАЦІЇ КОШТІВ ПРИ ВИБОРІ КОМЕРЦІЙНИХ НАПРЯМІВ ДІЯЛЬНОСТІ</i>	286
18. Соколюк С.Ю. Уманський національний університет садівництва, м. Умань <i>ЕФЕКТИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ</i>	289
19. Сакун Л.М., Лижова Є.М. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. <i>ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ЯКОСТІ ISO 9001:2000 ТА ISO 9001:2015</i>	292
20. Пастушок С.О., Троцюк К.І. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ Науковий керівник: к.е.н., доц. Кондратюк С.Я. <i>РОЛЬ ВЛАСНИХ ДОХОДІВ У ФОРМУВАННІ БЮДЖЕТІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ</i>	295
21. Марчук Ю.М. Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ <i>ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ</i>	298
22. Мельникова Е.Н. Башкирський інститут технологій и управління (філіал) ФГБОУ ВО «Московский государственный университет технологий и управления имени К.Г. Разумовского (Первый казачий университет)» г.Мелеуз <i>РАЗВИТИЕ КАЗАЧЬИХ ХОЗЯЙСТВ С УЧЕТОМ РЕГИОНАЛЬНОГО КОМПОНЕНТА</i>	300
23. Мусанова А.К. Академія «Болашак», Республіка Казахстан, г. Караганда <i>РОЛЬ ЖЕНЩИНЫ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И МЕНЕДЖМЕНТА В КАЗАХСТАНЕ</i>	304
24. Рауандина Г.К. Академія «Болашак», Республіка Казахстан, г. Караганда <i>ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЯМИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ</i>	307

СЕКЦІЯ 7

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА

1. Дружиніна В. В., Крошка О.Ю. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. <i>РОЛЬ ТУРИЗМУ В СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ</i>	312
2. Гуца П. В., Загорський А.В. Полесський державний університет Республіки Беларусь, г. Пінск. <i>ВЗАИМОСВЯЗЬ МАРКЕТИНГА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В КОНТЕКСТЕ ТУРИСТСКОЙ ЗОНЫ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ЧАРЫПОЛЕСЬЯ» И ТУРИСТСКОЙ ЗОНЫ «ПИНСКОЕ ПОЛЕСЬЕ»)</i>	315
3. Омельницька В.О. Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг <i>ГАСТРОНОМІЧНИЙ ТУРИЗМ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ</i>	317
4. Гречишкіна Е.А., Юнгова М.В. Полесський державний університет Республіки Беларусь, г. Пінск. <i>ТУРИСТИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ</i>	321

- 5. Еленская И.Э., Ярош Ю.В.** Полесский государственный университет Республики Беларусь, г. Пинск.
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВЫЕЗДНОГО ТУРИЗМА В БЕЛАРУСИ В УКРАИНСКОМ НАПРАВЛЕНИИ (НА ПРИМЕРЕ ГОРНОЛЫЖНОГО КУРОРТА ДРАГОБРАТ) 326
- 6. Еленская И.Э., Юденкова Е.А.** Полесский государственный университет Республики Беларусь, г. Пинск.
СОБЫТИЙНЫЙ ТУРИЗМ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО РЫНКА УКРАИНЫ (НА ПРИМЕРЕ КАМЕНЦА-ПОДОЛЬСКОГО) 328
- 7. Смирнова О.В., Сороченко А.С.**
Башкирский институт технологий и управления (филиал) Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Московский государственный университет технологий и управления имени К.Г.Разумовского (Первый казачий университет)», г.Мелеуз
РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 332
- 8. Сакун Л.М., Марченко Є.Г.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук.
ІННОВАЦІЇ В ТУРИЗМІ 336

СЕКЦІЯ 1

СТРАТЕГІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЕОПОЛІТИЧНИХ ВИКЛИКІВ

ОСНОВИ СТІЙКОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТА ВИДИ СТІЙКОСТІ

*Яковенко Я.Ю., аспірантка кафедри обліку і фінансів,
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського*

Концепція сталого розвитку, сформульована спочатку для вирішення суспільних проблем, з часом стала основою дослідження тенденцій розвитку підприємств. Парадигма стійкого розвитку на мікрорівні виходить з необхідності досягнення рівноваги між обмеженими ресурсами, екологічними наслідками господарської діяльності, що значною мірою залежить від нефізичних характеристик (технологій та інновацій, культури природокористування тощо), та соціальною відповідальністю [1]. Відповідно, основа стійкого розвитку окремого підприємства – це одночасна взаємодія кількох змінних параметрів, збалансованість яких дозволяє забезпечувати подальший розвиток.

Для стійкого розвитку підприємства характерні біфуркаційні механізми, тобто його реалізація на основі послідовної зміни якісних станів системи. Визначення поточного стану стійкості підприємства слугує основою систематизації та вибору управлінського інструментарію забезпечення стійкості. Саме тому завдання дослідження типології станів стійкості підприємств – важливе.

Для обґрунтування можливості поділу підприємств за станами стійкості варто розглянути тлумачення поняття стійкості. Стійкість у статичній означає незмінність, у динаміці – стійке порушення стабільного стану[3, с.97]. Оскільки підприємства є динамічними системами, що функціонують в змінному середовищі, то виявлення особливостей їх реагування на зміни є необхідною умовою для подальшої класифікації станів стійкості. Момент, коли система повністю втрачає стійкість – точка біфуркації. Саме це поняття та вибір подальшого варіанту розвитку (атрактору) є основоположними щодо визначення інтервалів факторів впливу, в межах яких підприємство здатне до зберігання стійкості. При цьому підприємство, на відміну від інших систем, більшою мірою залежить не від стану факторів, які зумовлюють його рівноважний стан, а від факторів впливу на його подальший розвиток. Діапазон між їх мінімальними та максимальними величинами становить поле толерантності.

На основі синтезу підходів синергетики та загальної теорії систем можна виділити чотири стани стійкості: стабільно-стійкий, нестабільно стійкий, нестабільно нестійкий, стабільно нестійкий. В узагальненому вигляді чотири типи стану стійкості підприємств подано у табл.1.

Перший тип(стабільний стійкий стан) характеризується відсутністю факторів впливу, через що зміни не відбуваються. Стійкість забезпечується незмінністю зовнішніх та внутрішніх параметрів. Для підприємства як системи характерний точковий атрактор, постійне зростання дохідності та незначні технологічні зміни.

Типологія станів стійкості підприємств

Ситуація	Межа толерантності	Стан
Негативний вплив зовнішніх факторів мінімальний, швидкість відновлення процесів вища за темпи змін негативних факторів	Сильна позиція	Стабільний стійкий стан
З'являється негативний вплив негативних факторів; фактори нестійкості не перевищують за силою потенціал компанії; темп зміни факторів нестійкості не перевищує темпи відновлювальних процесів	Точка біфуркації, можливий відкат	Нестабільно стійкий стан
Сила нестійкості зовнішніх факторів вдвічі перевищує потенціал компанії; темп зміни факторів нестійкості не перевищує темпи відновлювальних процесів	Точка біфуркації, на межі втрати стійкості	Нестабільно нестійкий стан
Сила зовнішніх факторів нестійкості дуже значна; темпи змін факторів нестійкості значно перевищують темпи відновлювальних процесів	Втрата стійкості	Стабільно нестійкий стан

Джерело: складено автором на основі [2, 3]

Як правило, стабільно стійкий стан притаманний підприємствам з нееластичних галузей економіки, тобто їх стабільність забезпечується за рахунок традицій та специфіки ринків або відсутності альтернатив. До даної категорії переважно належать енергетичні компанії та підприємства добувних галузей

Другий тип (нестабільно стійкий стан) характеризує стан системи, за якого множина зовнішніх та внутрішніх факторів не чинять на неї впливу. Для компанії як системи характерний циклічний атрактор. Цей клас стійкості інерційний та буферний; для нього характерні критичні межі впливу, за умов досягнення якого система входить в область нестійкості. До даної категорії належать більшість суб'єктів господарювання, для яких характерними є здатність до перебудови під впливом інноваційних технологій, нестабільність дохідності та повільний темп настання принципово нових якісних змін

Третій тип (нестабільно нестійкий стан) – це відсутність множини факторів за умови змін. Для компанії як системи характерний торичний атрактор. Тобто окремі властивості системи зберігаються незмінними. До даної категорії належать компанії з високотехнологічних областей з високою еластичністю до впливу інноваційних технологій

Четвертий тип (стабільно нестійкий стан) означає вплив на систему значної множини зовнішніх та внутрішніх факторів, впливу яких достатньо для змін всередині системи та за її межами. Для компанії як системи характерний хаотичний атрактор. До даної категорії належать венчурні компанії як найбільш еластичні до інноваційних технологій, найбільш дохідні та водночас найбільш ризиковані

Важливо зазначити, що підприємство може не володіти потрібним потенціалом для переходу у якісно інший стан[4]. Крім того, якщо для досягнення стабільно стійкого стану підприємство проходить поетапно усі чотири стани, то у випадку критичних змін у зовнішньому середовищі (наприклад, ліквідація ринків збуту, втрата

принципової конкурентної переваги тощо) перехід зі стабільно стійкого до стабільно нестійкого стану відбувається швидко.

Визначення стану стійкості підприємства важливо для подальшого обґрунтування конкурентної стратегії компанії (табл. 2).

Таблиця 2

Конкурентні стратегії та моделі поведінки компанії

Стан стійкості	Конкурентна стратегія	Характеристика конкурентної стратегії
Стабільний стійкий стан	Віоленти	орієнтуються на масове виробництво та нечасту зміну технологій; характеризуються підвищеною інертністю та низьким рівнем адаптації до середовища
Нестабільно стійкий стан	Віоленти/патієнти	патієнти більш спеціалізовані, віддають перевагу короткостроковим циклам планування, характеризуються середнім рівнем адаптації до середовища
Нестабільно нестійкий стан	Експлеренти	експериментальні структури, характеризуються гнучкістю та високим рівнем адаптації до ринку
Стабільно нестійкий стан	Коммутанти	універсальні, часто ризиковані, гнучкі та добре адаптовані до ринку

Джерело: складено авторами на основі [5,6]

Залежно від обраної конкурентної стратегії можливі такі моделі поведінки компаній: віоленти, патієнти, експлеренти, коммутанти. Однак для кожної з моделей однією з основних задач для забезпечення стійкості виступає управління змінами та розвиток здатності змінюватися, випереджаючи зміни зовнішнього середовища.

Отже, поняття сталого/стійкого розвитку має не лише технократичний вимір, у межах якого формуються технічні рішення підтримання стійкості (динамічної рівноваги), але і управлінський, оскільки декларування збалансованості ще не означає наявності достатніх умов для поступового цивілізаційного розвитку. Тому існує подальша необхідність проведення досліджень щодо забезпечення методологічних засад сталого/стійкого розвитку, аналізуючи закономірності процесів розвитку, що становить перспективу подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Kasych, A. & Vochozka M. (2017) Theoretical and methodical foundations of sustainable management in modern companies. Marketing and management of innovations, 2, pp. 298-305.
2. Кочубей Р. В. Предпринимательские структуры в изменяющейся среде: проблемы адаптации : монографія / Р. В. Кочубей. – Суми : Університетська книга, 2015. – 540с.
3. Артюхов В.В. Общая теория систем: Самоорганизация, устойчивость, разнообразие, кризисы / В.В. Артюхов. - М.: КД Либроком, 2014. - 224 с.
4. Касич А.О. Сучасні науково-теоретичні підходи до визначення сутності поняття стійкого розвитку / Касич А.О., Яковенко Я.Ю. // Економіка та держава. – 2016. – №10. – С. 14-20.
5. Rabbe, S.; Schulz, A. (2011) Herausforderungen an ein ganzheitliches Nachhaltigkeits-managementsystem zur Professionalisierung des strategischen Nachhaltigkeits-managements in kleinen und mittleren Unternehmen. In Nachhaltigkeit

in Kleinen Und Mittleren Unternehmen, 1st ed.; Meyer, J.-A., Ed.; Josef Eul Verlag: Köln, Germany, 2011; pp. 59–81. (In German).

6. Colman, B. Nachhaltigkeitscontrolling: Strategien, Ziele, Umsetzung; Springer Gabler Springer Fachmedien: Wiesbaden, Germany, 2013. (In German).

РИЗИК В ПРОЦЕСІ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ

Богдан Н.В., магістр

Науковий керівник: к.е.н., доцент М.В. Петченко

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

Однією з умов сталого розвитку підприємства є формування бачення його майбутнього, ефективне забезпечення управління прибуткової діяльності підприємства, врахування рівня невизначеності зовнішнього та внутрішнього середовища, динамізм поведінки споживачів, дотримання високих вимог до якості товарів, що значною мірою можуть бути досягнуті на основі ефективної стратегії розвитку підприємства.

Публічне акціонерне товариство «Крюківський вагонобудівний завод» являється одним з найбільших виробників залізничної техніки країн Східної Європи, а також - одне з найбільших машинобудівних підприємств і найвідоміший виробник транспортних засобів в Україні. Основна спеціалізація - виробництво рейкового рухомого складу. На підприємстві налагоджено розробку і виготовлення широкої гами магістральних вантажних і пасажирських вагонів, міжрегіональних поїздів локомотивної тяги, двосистемних електропоїздів, дизель-поїздів, поїздів метрополітену, міжповерхових і тунельних ескалаторів, візків до всіх видів вагонів, дорожніх і комунальних машин, інженерної техніки широкого призначення, запасних частин і комплектуючих до всіх цих видів транспорту, зварних металоконструкцій за індивідуальними замовленнями.

Весь цикл від створення до експлуатації нової техніки завод взяв на себе: починаючи від ідеї, від розробок конструкції і втілення у натурні зразки, випробувань і сертифікації до пошуку замовників і продажу, гарантійного і сервісного обслуговування.

Враховуючи той факт, що українська економіка знаходиться в умовах кризи, ускладненій військовим конфліктом на сході України і невизнаним відділенням Автономної республіки Крим.

На фінансові результати підприємства мали вплив наступні фактори:

- штучним витісненням виробників України з ринку Російської Федерації (РФ), Казахстану (РК) та Білорусі (РБ) через призупинення дії сертифікатів СС ФЖТ РФ на усю номенклатуру продукції вантажного вагонобудування;

- невизнання РФ сертифікатів Технічного регламенту Митного Союзу, які видані заводу в центрах сертифікації РБ та РК.

Також в своїй роботі, ПАТ «КВБЗ» стикається з наступними ризиками, що наведені в таблиці 1.

Ризики впливу на діяльність ПАТ «КВБЗ»

Назва	Розкриття змісту
Економічні	дефіцит державного фінансування, коливання обмінних курсів валют, обмежені власні фінансові ресурси, відсутність реальних зовнішніх інвесторів та ін.
Ринкові	посилення конкуренції на внутрішньому ринку з боку іноземних виробників
Виробничі	ризики пов'язані з переходом українських виробників на стандарти ЄС.
Кадрові	посилення відтоку фахівців в результаті прийняття безвізового режиму з країнами ЄС.

Управління діяльності ПАТ «КВБЗ» може бути ефективним, якщо ризики своєчасно виявленні, а також проведені заходи із їх зниженням.

Для захисту своєї діяльності ПАТ «КВБЗ» проводить заходи зі зниження ризиків:

- ефективного використання інтелектуальних, технічних та виробничих можливостей підприємства, в т.ч. оптимізація виробництва транспорту соціального призначення через поліпшення управління виробничим персоналом, скорочення енерговитрат, зменшення собівартості виробів, впровадження сучасних технологій;
- диверсифікація виробництва з виготовлення спеціальної техніки, комунальної техніки, дорожньо-будівельної техніки (спільно з іноземними партнерами) та інше;
- нарощування загальної корпоративної конкурентоспроможності з питань якості та вартості виробленої підприємством продукції та послуг, що надаються;
- закріплення позицій підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках збуту за рахунок постачання продукції високої якості з конкурентними цінами, а також шляхом створення спільних підприємств в країні споживання, розвиток міжнародної кооперації (як з великими так і з локальними виробниками рухомого складу);
- поступове освоєння ринків дальнього зарубіжжя спільно з іноземними партнерами;
- збереження висококваліфікованих співробітників підприємства, а також залучення їх з боку для роботи в перспективних напрямках розвитку заводу, в тому числі ремонтному виробництві;
- збільшення капіталізації компанії, вартості бізнесу.
- вивчення стандартів EN, TSI, для адаптації технічної документації на продукцію ПАТ «КВБЗ» до європейських вимог (щодо металоконструкцій та рухомих частин).

В теперішній час підприємство застосовує інноваційно-інвестиційну модель - як головний механізм розвитку ПАТ «КВБЗ» і підприємств-суміжників.

В короткостроковій стратегії розвитку при зниженні попиту на продукцію вантажного вагонобудування, ПАТ «КВБЗ» планує сконцентрувати увагу на створенні нового рухомого складу.

У середньостроковій перспективі ПАТ «КВБЗ» планує, насамперед, направити зусилля на проекти, що враховують можливу участь підприємства у реалізації інвестиційних планів, програм з оновлення рухомого складу ПАТ «УЗ», а також

планів розвитку мережі метрополітенів України в частині забезпечення рухомим складом. Пріоритетною формою фінансування проектів з освоєння нових видів продукції планується комбінування проектних коштів (передплати за контрактами) та позикових коштів на данні проекти.

В рамках диверсифікації виробництва ведеться поступове перепрофілювання заводу на інші види продукції, зокрема завантаження виробничих потужностей вантажного вагонобудування за рахунок нарощування об'ємів виробництва продукції ескалаторобудування, продукції для потреб Міністерства Оборони України, комунальної та дорожньої техніки, лінійки танк-контейнерів для різноманітних типів вантажів.

Стратегія розвитку ПАТ «КВБЗ» передбачає: забезпечення беззбиткового виробництва підприємства та постійне нарощування його об'ємів, адаптацію організаційної структури управління акціонерним товариством до ринкових умов, відповідність європейським стандартам кваліфікаційного рівня, співпрацю з профільними підприємствами країн СНГ, ЄС та дальнього зарубіжжя в програмах зарубіжних виробників на поставку рухомого складу, виведення на рівень передового, динамічно розвиваючого підприємства з продукцією і напрямками діяльності, затребуваними як на внутрішньому так і зовнішніх ринках. З метою адаптації технічної документації на продукцію ПАТ «КВБЗ» до європейських вимог, на підприємстві передбачено роботу щодо вивчення стандартів EN та TSI, поступове збільшення обсягів випуску продукції, постійне розширення номенклатури виробів, вдосконалення конструкцій, зниження собівартості продукції за рахунок альтернативних постачальників матеріалів та комплектуючих, впровадження нових технологій, постійна робота над формуванням та підтримкою бази альтернативних постачальників, зменшення втрат при виробництві дослідної та серійної продукції за рахунок впровадження принципів проектного менеджменту, оптимізація виробництва транспорту соціального призначення (ТСП), скорочення трудо- та енерговитрат, модернізація та впровадження єдиної програмної бази конструкторсько-технологічної документації, приведення інфраструктури підприємства до реального навантаження шляхом локалізації місць виробництва, розширення співробітництва з іноземними партнерами, пошук нових партнерів та їх спільна участь у міжнародних тендерах, залучення висококваліфікованого кадрового персоналу, удосконалення механізму мотивації персоналу дозволяють заводу не тільки зберігати провідні позиції у вітчизняному машинобудуванні, а й забезпечувати реальну економічну ефективність виробництва, створювати нові робочі місця, зміцнювати свій авторитет на світовому ринку.

Отже, стратегії належить важливе місце в розвитку та функціонуванні підприємства. Керівництво ПАТ «КВБЗ» приділяє увагу факторам можливого впливу та розробці заходів для їх мінімізації. Однак, підприємство не може передбачити фактори політичної нестабільності, різкого коливання валютного курсу, фінансово-економічну кризу і інші та оцінити можливі наслідки для його фінансового стану. Тому адаптивність стратегії розвитку підприємства є важливим в сучасних умовах господарювання.

ХАРАКТЕРИСТИКА СВІТОВИХ МОДЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСЬКИХ ОБЛІКУ

*Сова К. В., студентка 4-го курсу
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського
Авраменко О.І., старший викладач
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського*

Особливості формування системи бухгалтерського обліку окремої країни залежать від багатьох факторів: географічне положення, історія розвитку країни, релігійне та соціальне життя. Проте на сучасному етапі глобалізації економіки необхідним процесом є стандартизація бухгалтерського обліку задля досягнення високоефективної глобальної економіки. Результатом гармонізації ведення бухгалтерського обліку є існування бухгалтерських моделей, які об'єднують країни за цим критерієм.

Актуальність теми полягає в тому, що, аналізуючи характеристики окремих облікових систем представників різних моделей бухгалтерського обліку, створюється можливість виявити недоліки фундаментальної бази та практичного досвіду бухгалтерського обліку. Висновки зроблені на базі цього аналізу дозволяють визначити напрям вдосконалення ведення бухгалтерського обліку.

Метою дослідження є здійснення загальної характеристики, визначення основних переваг та недоліків бухгалтерських моделей.

Виділяють такі основні моделі бухгалтерського обліку: британо-американська, континентальна, південноамериканська та модель змішаної економіки. Британо-американська модель застосовується в Австралії, Багамах, Венесуелі, Ірландії, Великобританії, Ісландії, Індії, Канаді, США, Мексиці. Головною характерною рисою цієї моделі є застосування суто професійного методу, замість державного: облікова політика характеризується високим рівнем гнучкості, звітність головним чином орієнтована на потреби інвесторів та банків [1]. Представники британо-американської моделі мають стабільне політичне становище та високий рівень розвитку економіки. Визначальною перевагою даної моделі є високий професіоналізм. Він характерний як спеціалістам бухгалтерського обліку, так і зовнішнім користувачам. Професіоналізм також характерний сфері регулювання. Необхідно зазначити таку перевагу як гнучкість системи обліку. Гнучкість британо-американської моделі полягає у варіативності бухгалтерських методів [2]. Ріс прозорості ведення бухгалтерського обліку посідає значну роль в характеристиці даної моделі. До недоліків британо-американської моделі можна віднести низький рівень регламентації, хоча часто цю особливість відносять до переваг. Недосконалість даної моделі полягає у відсутності уніфікованого плану рахунків та фінансової звітності.

Континентальна модель бухгалтерського обліку використовується в таких країнах як: Австрія, Німеччина, Норвегія, Греція, Єгипет, Іспанія, Данія, Японія. Дана модель є абсолютно протилежною до британо-американської моделі, оскільки характеризується орієнтованістю на органи державної влади та низькою зацікавленістю щодо ринку цінних паперів. Регулювання бухгалтерського обліку здійснюється за допомогою значного державного контролю. Відносини підприємств з банками також опосередковані участю держави. Необхідно зазначити, що найхарактернішою ознакою континентальної моделі є тісні зв'язки з банками. Даній моделі бухгалтерського обліку характерний консерватизм: облікова політика невідхильно формується на основі законодавчих актів, сформованих органами

державної влади. Основною перевагою даної моделі є жорстка регламентація облікових процедур та існування єдиного устанавленого плану рахунків. До недоліків континентальної моделі можна віднести ігнорування інтересів інвесторів.

Південноамериканська модель бухгалтерського обліку має місце в Аргентині, Бразилія, Парагваї, Перу, Еквадорі, Гондурасі. Ця модель характерна для країн з нестабільним політичним становищем, низьким рівнем розвитку економіки. Визначальною характерною ознакою даної моделі є орієнтованість на інфляційні процеси. Як і для попередньої моделі, регламентація бухгалтерського обліку відбувається на законодавчому рівні. Переваги моделі такі: 1) приведені до єдиного вигляду принципи обліку; 2) використання лише спеціально визначених способів здійснення обліку; 3) високий рівень якості інформації, яка подана у звітності, що дозволяє проводити ефективну податкову політику [3]. Основним недоліком південноамериканської моделі є низький рівень професійної підготовки бухгалтерів.

Змішана модель характерна для таких країн: Албанія, Болгарія, Естонія, Латвія, Литва, Росія, Україна. Як можна побачити, що дана модель існує на просторі країн з перехідною економікою. Перевагою цієї моделі є те, що створені національні стандарти бухгалтерського обліку ґрунтуються на міжнародних принципах звітності. Недоліком змішаної системи є паралельне існування регулювання як з боку професійних організацій, так і держави. Саме це зумовлює суперечність контролюючих заходів.

Таким чином, на підставі проведеного дослідження моделей зроблено такі висновки:

- незважаючи на відсутність уніфікованого плану рахунків, як основного недоліку, британо-американська модель є найбільш пристосованою до сучасних умов господарювання. Лідерство цієї моделі забезпечується гнучкістю системи обліку;
- високоефективність економіки країн континентальної моделі існує завдяки жорсткій регламентації, яка визнана перевагою системи;
- низький рівень розвитку економіки представників південноамериканської моделі позначається й на методах корекції облікових процедур відповідно до інфляційних процесів;
- змішана модель передбачає існування подвійного контролю, що є підґрунтям недосконалості системи.

Також дослідження показало, що характеристики бухгалтерських моделей прямо залежні від економічного розвитку країн, які є представниками певних систем бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел:

1. Маренич Т. Г. Моделювання системи бухгалтерського обліку / М. Г. Маренич // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. Економічні науки. – 2013. – Вип. 137. – С. 29–37.
2. Шигун М.М. Моделювання в бухгалтерському обліку на макро- та мікрорівнях / М.М. Шигун // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Економічні науки. – Житомир: ЖДТУ, 2007. – № 4 (42). – С. 151-160.
3. Гейер Е.С. Класифікація систем і моделей бухгалтерського обліку [Текст] / Е. С. Гейер // Науковий вісник Ужгородського університету. Сер. Економіка. – 2010. – Вип. 29, ч. 2. – С. 29–32.

ДИНАМІЧНІ ТА СТРУКТУРНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ

*Капленко Т.С., Прядко Л.В., студентки 4 курсу
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського
Науковий керівник: Ткаченко І.В., старший викладач
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського*

Податки є основним джерелом доходу місцевих бюджетів. Вони забезпечують функціонування і розвиток місцевого самоврядування. Щоб забезпечити систему місцевого оподаткування необхідно враховувати рівень платоспроможності платників податків та зборів.

Система оподаткування місцевого бюджету є доволі мінливою через нестабільну ситуацію в країні та постійні зміни у законодавстві. Для того, щоб вона діяла ефективно необхідно надати позитивні умови для розвитку органів місцевого самоврядування [2].

Право встановлювати місцеві податки та збори закріплено ст. 143 Конституції України за органами місцевого самоврядування. Так, відповідно до п. 24 ч. 1 ст. 26 Закону про місцеве самоврядування ці питання вирішуються виключно на пленарних засіданнях сільської, селищної, міської ради.

Конкретний перелік податків та зборів, які входять до складу доходів загального фонду бюджетів ОТГ, що створюються згідно із законом та перспективним планом формування територій громад, визначені ст. 64 та 691 БКУ [3].

Розглянемо структуру місцевих податків і зборів на рис.1

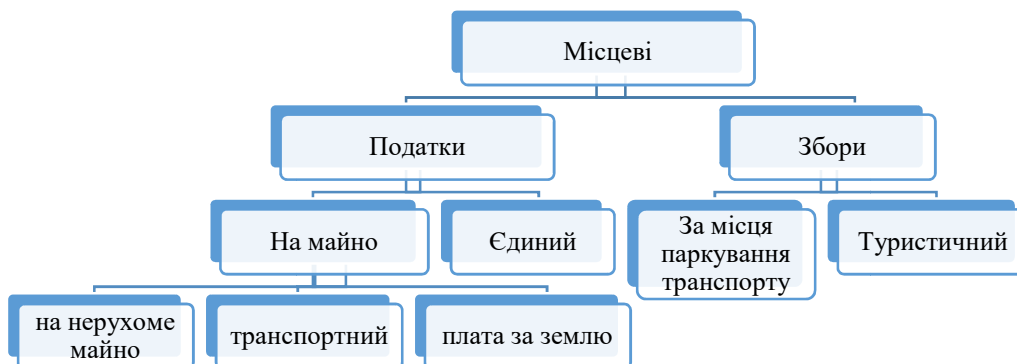


Рис. 1 – Структура місцевих податків і зборів

Згідно з даними Казначейства України динаміка надходжень місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів зображено на рис.2 [1].

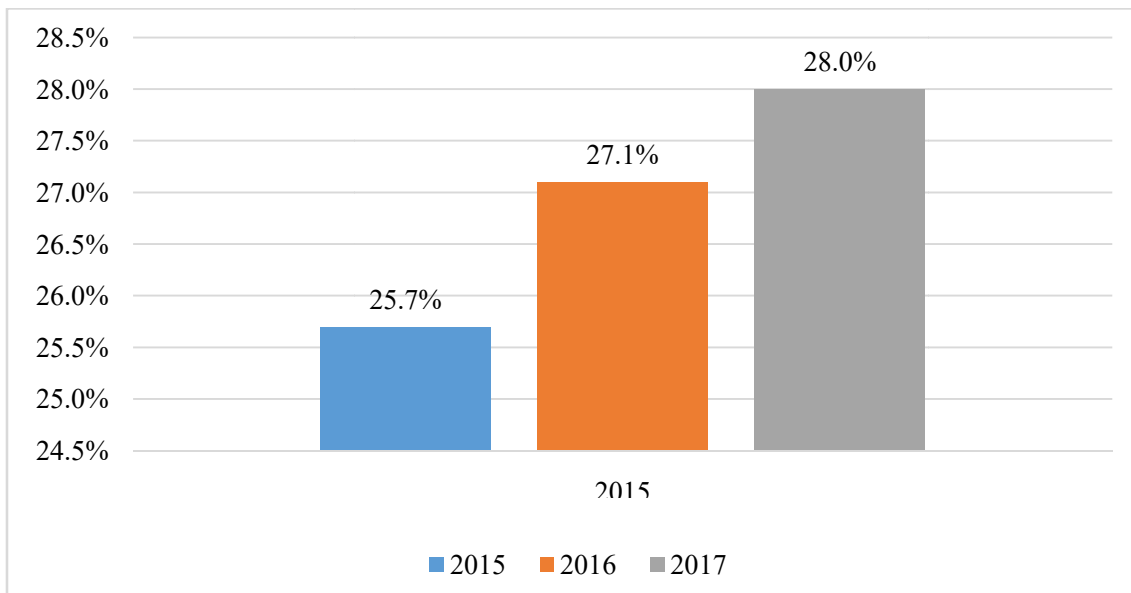


Рис. 2 – Динаміка податкових надходжень у структурі місцевих бюджетів за 2015-2017 рр., у %

За даними рис. 2, з 2015 року по 2017 рік частка податкових надходжень у структурі податків зросла на 2,3 %. Це свідчить про те, що система місцевих має позитивну динаміку.

Структуру податкових надходжень за 2015-2017 рр. розглянемо на рис.3-5 [1].

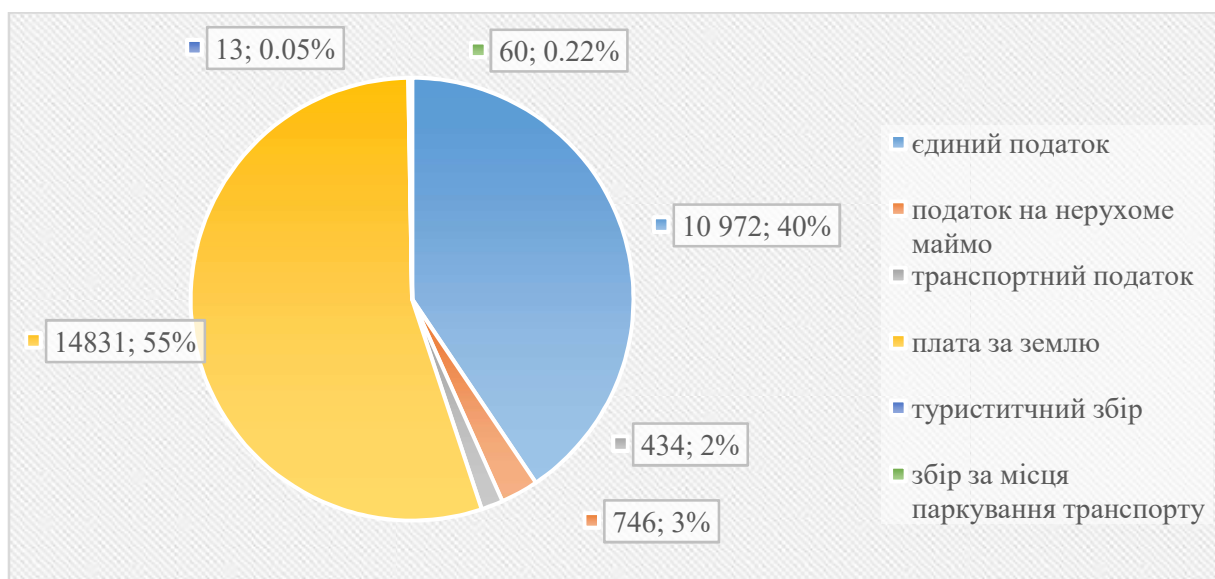


Рис.3 – Структура податкових надходжень до місцевих бюджетів за 2015р., в млн.грн.

За даними рис. 3 найбільшу частку у структурі надходжень до місцевих бюджетів займає плата за землю і складає 55% та 14831 млн. грн. та єдиний податок і складає 40% та 10972 млн. грн., податок на нерухоме майно, транспортний податок, туристичний збір та збір за місця паркування транспорту займають незначну частину

в податкових надходженнях до місцевих бюджетів 3%, 2%, 0,05% та 0,22% відповідно.

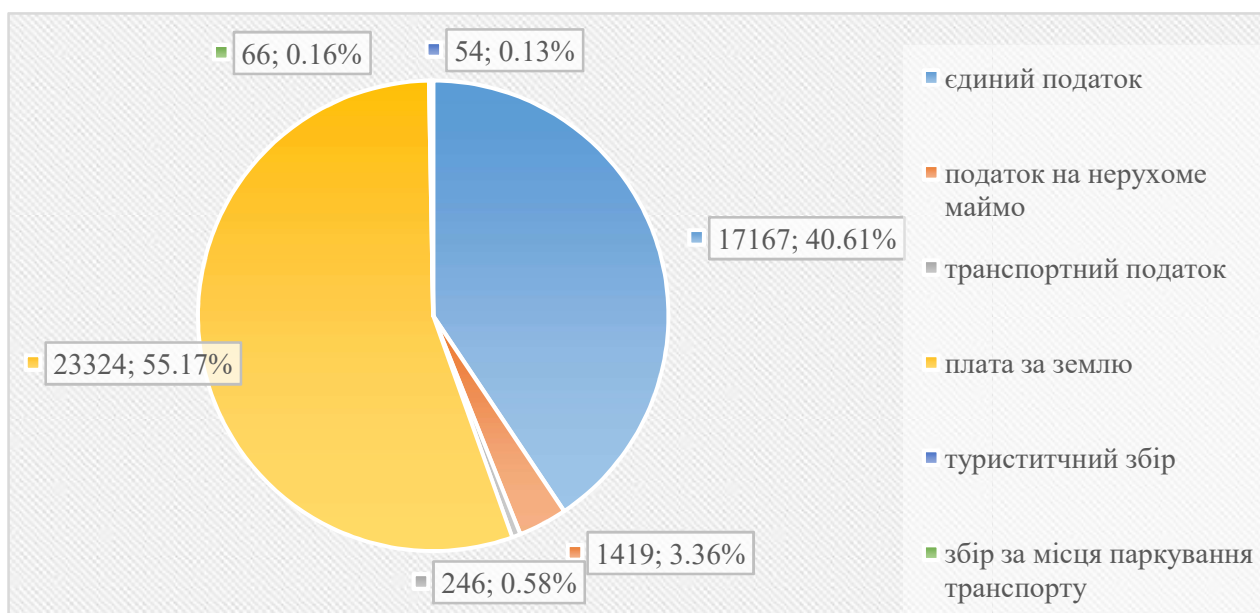


Рис. 4 – Структура податкових надходжень до місцевих бюджетів за 2016 р., в млн.грн.

За даними рис. 4, в порівнянні з 2015р., частка плати за землю та єдиного податку незначно зросла, лише на 0,17% та 0,61% відповідно. Податок на нерухоме майно, транспортний податок, туристичний збір та збір за місця паркування транспорту залишилися майже незмінними 3%, 1%, 0,13% та 0,16% відповідно.

Порівнюючи дані 2016р. та 2017р. можна споглядати на рис.5, що плата за землю зросла на 1,87%, а єдиний податок знизився на 1,34%, а інші податкові надходження до місцевих бюджетів знизилися на 0,54%. Це свідчить, що їх незначна частка суттєво не впливає на загальний показник.

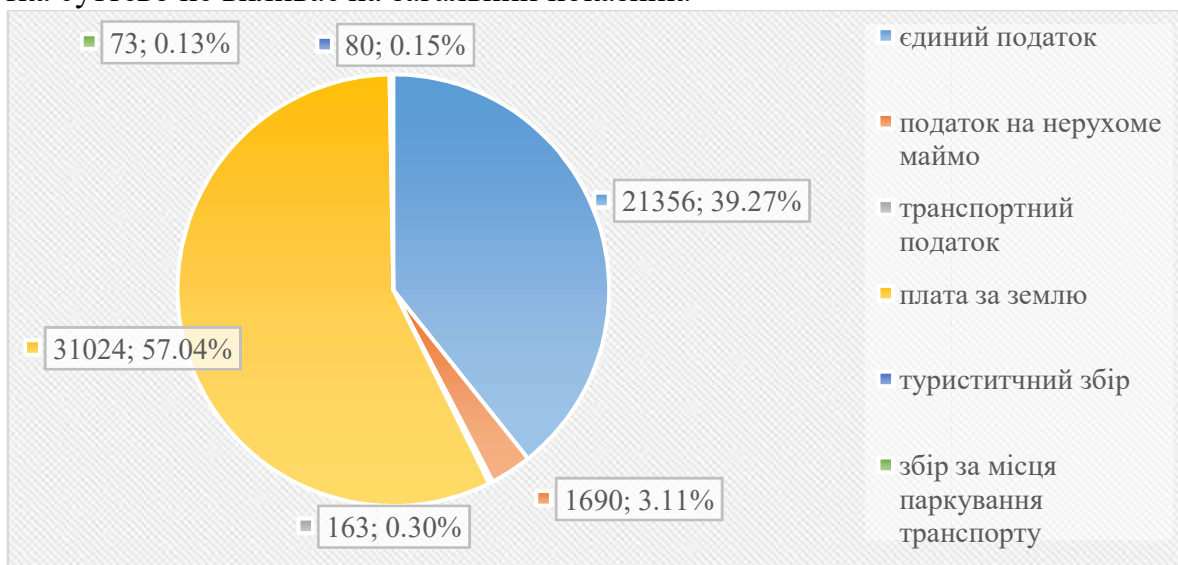


Рис.5 – Структура податкових надходжень до місцевих бюджетів за 2017р., в млн.грн.

Отже, згідно проведеного дослідження можна зробити висновок, що податкові надходження до місцевих бюджетів за досліджуваний період зросли, в результаті збільшення плати за землю та єдиного податку. Це є позитивною динамікою для розвитку місцевого самоврядування.

Відповідно, формування значної частини власних доходів місцевих бюджетів знаходиться у прямій залежності від того, наскільки ефективно органи місцевого самоврядування зможуть організувати весь комплекс робіт по запровадженню та мобілізації місцевих податків і зборів.

Список використаних джерел:

1. Державна казначейська служба України. Електронний ресурс – [Режим доступу] – <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>.
2. Івашко О.А. Проблеми та напрями вдосконалення по податковій політиці України / О.А. Івашко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Сер.: Економіка. – 2011. – Вип. 16. – С. 38–42.
3. Бухгалтер 911. Електронний ресурс – [Режим доступу] – <https://buhgalter911.com/news/news-1024859.html>.

СМІТТЯ ЯК ДЖЕРЕЛО ПРИБУТКУ

*Агєєва Г.В., студентка 1 курсу
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського
Науковий керівник: Герасимчук В. В., старший викладач
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського*

Актуальність теми. В Україні практикується планово-регулярне вивезення сміття. Найчастіше відходи вивозять на сміттєзвалища. Цей метод утилізації є традиційним і дешевший від інших. Проте, водночас, він має шкідливий на навколишнє середовище: виникають стихійні звалища, часто потрапляють небезпечні речовини, відбувається загорання сміття та інше. За рік один українець створює близько 260 кг сміття, на полігони і неофіційні звалища вивозять по 11 млн тон побутових відходів. Саме тому виникає важливість розгляду питання сортування, вивозу, переробки та утилізації сміття, а також розробки проектів, які врятують навколишнє середовище й принесуть прибуток.

Мета дослідження. Метою даного дослідження є аналіз утворення та поводження з побутовими відходами в Україні та пропонування проектів, які допоможуть економічно вигідно вирішити питання з переробкою й утилізацією сміття.

Виклад основного матеріалу. Зберігання відходів потребує багато місця, транспортування ускладнюється. Тому у світі застосовують різні методи утилізації сміття. Багато видів відходів використовують як вторинну сировину. Це, зокрема, стосується переробки пластику, металу, скла та паперу. Ще одним із напрямів використання твердих побутових відходів є застосування їх в будівництві доріг та ін.

Не найкращим методом є спалення для отримання теплової та електроенергії, адже несортоване сміття забруднює повітря різноманітними токсичними сполуками. Але, при правильній організації, цей спосіб має правона використання. У деяких країнах сміттєспалювальні заводи працюють на енергії, яку отримують при спалюванні.

Згідно з даними державної служби статистики [1], Україна почала долучатися до вищезгаданих методів. Це можна прослідкувати в табл. 1, де наведено статистику поводження з побутовими відходами (далі – ППВ) в Україні з 2011 р. до 2017 р.

Таблиця 1

**Поводження з побутовими та подібними відходами в Україні
(2011-2017 рр.)**

	2011	2012	2013	2014 ²	2015 ²	2016 ²	2017 ²
Зібрано ППВ, тис.т	10356,5	13878,0	14501,0	10748,0	11491,8	11562,6	11271,2
Видалено ППВ, тис.т	7030,0	9362,7	9504,4	5893,8	6233,0	6089,5	6469,0
у т.ч. видалено на спеціально обладнані звалища	4321,5	5175,1	5178,5	3397,9	4194,3	4208,1	4417,5
Спалено ППВ з метою отримання енергії, тис. т	154,0	149,9	147,6	149,0	254,3	257,3	244,4
Спалено ППВ без отримання енергії, тис. т	98,5	78,6	2,9	3,8	2,1	2,0	1,2
Утилізовано ППВ, тис. т	74,5	57,4	9,4	3,8	4,0	6,5	16,5
у т.ч. компостовано	3,7	0,0	0,4	0,0	8,2
У розрахунку на одну особу							
Зібрано ППВ, кг	226,6	304,3	318,7	250,0	268,5	271,0	265,3
Видалено ППВ, кг	153,8	205,3	208,9	137,1	145,6	142,7	152,3
у т.ч. видалено на спеціально обладнані звалища	94,6	113,5	113,8	79,0	98,0	98,6	104,0
Спалено ППВ з метою отримання енергії, кг	3,4	3,3	3,2	3,5	5,9	6,0	5,8
Спалено ППВ без отримання енергії, кг	2,2	1,7	0,1	0,1	0,05	0,05	0,03
Утилізовано ППВ, кг	1,6	1,3	0,2	0,1	0,1	0,2	0,4

¹ Побутові та подібні відходи (ППВ) - відходи, що утворюються в процесі життя і діяльності людини в житлових та нежитлових будинках і не використовуються за місцем їх накопичення. За Європейською статистичною класифікацією відходів (EWC-Stat) ППВ відносяться до категорії відходів 10.1.

² Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Згідно табл. 1 з кожним роком в Україні збільшується обсяг відходів, які необхідно утилізувати. Обсяг видаленого ППВ у 2017 р. збільшився до 6469,0 тис. т. У 2017 р. обсяг видаленого на спеціально обладнані звалища ППВ становив 4414,5 тис. т.

Велика частина сміття (68,3 % у 2017 р.) вивозиться до обладнаних звалищ, адже такий спосіб є дешевшим. Окрім цього, Україна має проблеми при використанні методів утилізації сміття через те, що воно попередньо не сортується. Наприклад, як вже було згадано, при спалюванні значно підвищується ступінь небезпеки для здоров'я населення, адже в повітря потрапляють канцерогенні поліароматичні з'єднання, важкі метали, діоксини та інше.

Проблеми відходів змусили суспільство розробляти проекти, що дозволять ефективно їх вирішити. Пропонується ідея, яка полягає у вилученні й утилізації біогазу та виробництво й продаж електроенергії: на міських звалищах роблять обладнані спеціальні установки для отримання біогазу, який утворюється у відходах внаслідок мікробіологічних процесів. Такий метод є економічно вигідним, зможе покращити енергетичну стабільність регіону завдяки використанню альтернативних джерел енергії та екологічну ситуацію в цілому [2].

Іншим раціональним та вигідним варіантом може слугувати ідея переробки сміття так, аби в подальшому острівні країни змогли використовувати для розширення своїх площ. Деякі держави вже закуповують сміття в інших, щоб за допомогою техніки стиснути чи роздрібнити та засипати. Штучне розширення території можна прослідкувати в Сінгапурі, Японії та ОАЕ. Кірибаті в Центральній частині Тихого океану звертається до ОАЕ з проханням отримати поради зі створення штучних островів, щоб врятувати країну від підняття рівня моря. Цей метод утилізації сміття є екологічно безпечним за умов, що сміття піддаватиметься сортуванню [3].

Висновки. Поки Україна не знає, куди подіти сміття, інші країни його закуповують. Адже відходи можуть слугувати вторинною сировиною, з них отримують теплову та електроенергію, а також штучне розширення землі.

Україна може вирішити екологічні та економічні проблеми, і першим етапом має стати сортування сміття. Це не тільки дає можливість здійснювати все максимально екологічно, а й економити час та гроші.

Список використаних джерел

1. Утворення та утилізація відходів за категоріями матеріалів /Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/ns_rik/ns_u/arch_utvtut_u.html

2. Сміття у світі та Україні. [Електронний ресурс] – Режим доступу :<https://sites.google.com/site/smittaustvititaukraiени/assignments/homeworkforweekofoctober25th>.

3. Доскіч В. Сортування сміття в Україні: вийти на новий рівень / В. Доскіч // Інформаційне агенство УНІАН – 2016.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІТ В УКРАЇНІ

*Сакун Л. М., к.е.н., доцент
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського
Чекіна І. Г., студентка 6 курсу
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського*

В сучасних умовах розвитку економіки інформаційні технології (ІТ) займають важливу роль у суспільстві. Більшість підприємств не уявляє свою діяльність без використання ІТ. Вони надсилають внутрішні електронні листи, здійснюють маркетинг через Інтернет, керують веб-сайтами електронної комерції, зберігають та

відстежують дані в Інтернеті. Компанії в усьому світі, від великих конгломератів до найменших домашніх підприємств, покладаються значною мірою на інформаційні системи в умовах різкого зростання та конкурентоспроможності бізнесу.

Актуальність даної теми полягає в дослідженні тенденцій розвитку ІТ для розробки та впровадження новітніх конкурентоспроможних технологій, що підвищить продуктивність праці в усіх сферах економіки України.

Питання щодо функціонування сфери інформаційних технологій, встановлення основних проблем та перспективи розвитку основних напрямків руху ІТ досліджують такі вітчизняні вчені, як: С.В. Войтко, А.О. Маслов, І.О. Седікова, Л.І. Федулова та інші науковці.

Сутність інформаційних технологій включає комплекс методів і засобів пов'язаних з комп'ютерним обладнанням, програмним забезпеченням або мережами, які використовуються для зберігання, створення, захисту, обміну та доступу до цифрових даних.

ІТ-сфера в Україні являє собою основним чинником позитивних змін на найближчі 8 - 10 років з великим потенціалом для міжнародних інвесторів, спрямованих на високі прибутки у стратегічно важливому місці поруч з європейськими ринками.

Забезпечення розвитку ІТ-галузі в Україні залежать від багатьох умов:

- 1) стабільності податкової політики;
- 2) відсутності нових регуляторних бар'єрів;
- 3) розвитку ІТ-освіти та кадрового потенціалу;
- 4) залучення іноземних інвестицій;
- 5) розширення асортименту ІТ-послуг на міжнародній арені;
- 6) розробки правильних стратегій інноваційного розвитку тощо.

Проаналізуємо динаміку розвитку ринку ІТ в Україні.

За дослідженнями компанії ІТ Ukraine Association обсяги експорту ринку ІТ у 2017 році збільшилися на 20% і склали 3,6 млрд доларів. Позитивний розвиток експортних надходжень сприяло виведення ІТ ринку на третє місце після металургії та харчової промисловості. Динаміка розвитку та прогнозування експорту ринку ІТ за 2015 – 2025 рр. в Україні наведена на рис. 1.

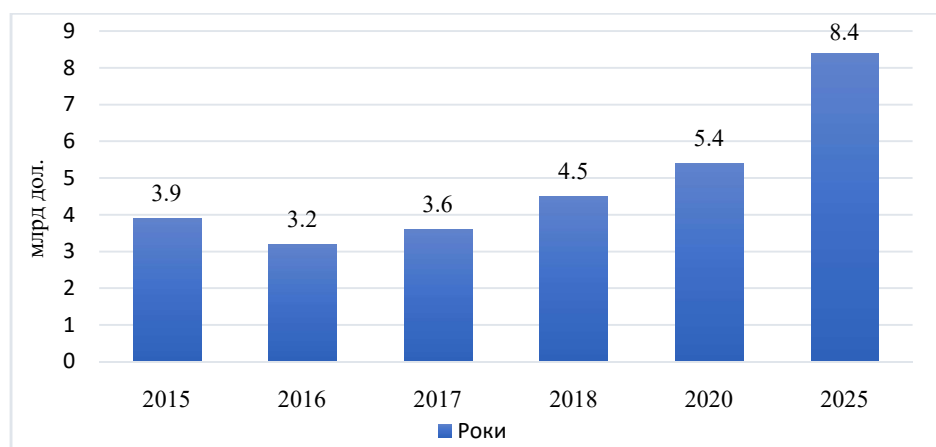


Рис. 1 – Динаміка розвитку експорту ІТ- індустрії за 2015 – 2025 рр. складено на підставі [2]

Таким чином, у 2018 р. прогнозується зростання експорту майже на 30%, що становитиме 4,5 млрд доларів, а в 2025 р. - 8,4 млрд доларів. Вклад експорту до загального ВВП України у 2025 р. становитиме 4,65%, а сума податків, яку сплатить ІТ-сфера – 46,1 млрд грн [1].

Щороку в українських компаніях кількість ІТ-фахівців збільшується. У 2017 році їх чисельність становила 116 тис. осіб, серед них 72 % чоловіків та 28% жінок. Середній вік – 30 років, а середня зарплата – 1,6 тис. доларів. Тому до 2025 року очікується можливе зростання спеціалістів майже удвічі, що позитивно вплине на перспективи розвитку ІТ-сфери в майбутньому.

Освітній профіль українських ІТ-спеціалістів наведений на рис. 2.



Рис. 2 – Освітній профіль українських ІТ-спеціалістів складено на підставі [2]

Також існує великі ризики інвестування в Україну, що поділяються на зовнішні ризики, які визначаються зовнішнім середовищем системи та внутрішні - формуються всередині самої системи та визначаються її внутрішніми характеристиками, такими як:

- непрофесіональний підбір кадрів;
- неточність в документації (не вказано терміни реалізації проекту, певні параметри техніки та технології, витрати на проект тощо);
- втрата підтримки з боку керівництва;
- виробничо-технічні ризики тощо.

Ці ризики можна подолати шляхом ретельного правильного планування та консультацій місцевих експертів.

На основі SWOT-аналізу проаналізуємо сильні та слабкі сторони ІТ ринку в Україні (табл. 1).

SWOT-аналіз ІТ ринку в Україні

<p style="text-align: center;">Сильні сторони</p> <ul style="list-style-type: none"> – Сприятливий податковий клімат; – Відносно невисока ціна ведення бізнесу; – Високий рівень і якість знань ІТ-спеціалістів; – Високий потенціал українських програмістів; – Ресурснезалежність та конкурентоспроможність ІТ-сфери; – Географічне положення, тощо. 	<p style="text-align: center;">Слабкі сторони</p> <ul style="list-style-type: none"> – Беззахисність інтелектуальної власності; – Нестабільні умови ведення бізнесу; – Недосконалість регуляторної та фіскальної політики; – Низький рівень іноземних інвестицій; – Високий рівень корупції; – Низькі темпи розвитку технічної освіти.
<p style="text-align: center;">Можливості</p> <ul style="list-style-type: none"> - Вихід ІТ на друге місце за обсягами експорту в Україні; - Зменшення плинності ІТ спеціалістів; - Консолідація ринку; - можливість створення якісних R&D-продуктів; - Розвиток ІТ – аутсорсингу на ринку; - Вихід на світовий ринок. 	<p style="text-align: center;">Загрози</p> <ul style="list-style-type: none"> – Погіршення політико-економічної ситуації; – Збільшення плинності висококваліфікованих кадрів за кордон; – Низький рівень попиту на ІТ – послуги; – Поява нових конкурентів на ІТ-ринку.

Таким чином, одержані результати можуть стати основою для подальших досліджень розвитку ІТ ринку нашої країни. Можливості підвищення перспективної інноваційної галузі через 8 - 10 років сприяє: збільшенню кількості висококваліфікованих спеціалістів, вихід на друге місце за обсягами експорту та посиленню позиції на світовому ринку.

Список використаних джерел:

1. Аудиторська компанія PricewaterhouseCoopers [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pwc.com/ua/uk/about.html>.
2. IT Ukraine Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://itukraine.org.ua>.

РОЗВИТОК МАЛОГО БІЗНЕСУ: ДОСВІД УКРАЇНИ І ПОЛЬЩІ

*Онищенко О.В., к.е.н. доц. кафедри обліку і фінансів
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського
Петров І.В.,
Світловодський політехнічний коледж,
Талан Анна, студентка 3 курсу
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського*

Роль малого та середнього бізнесу є беззаперечною в економіці країни, оскільки його розвиток впливає на створення нових робочих місць, стимулювання ділової активності населення та розвитку середнього класу, а також насичення ринку товарами, зміцнення економічної бази регіонів, збільшення загальних обсягів виробництва та роздрібного товарообігу, створення сприятливого середовища для розвитку конкуренції та активізацію інноваційної діяльності.

Мале підприємництво в Україні тривалий час функціонує в складних умовах соціально-економічного розвитку. В 2014 році в Україні розпочалася економічна криза спричинена геополітичним конфліктом. На сьогодні національна економіка є економікою країни, яка перебуває в режимі нераціональних економічних відносин. Тому в Україні, роль малого бізнесу є недооціненою та питання активного стимулювання підприємницького сектору не ставиться на перший план, як у розвинутих країнах світу. Україна належить до Східної Європи та має деякі характеристики, властиві й іншим країнам Європи, чим пояснюється підвищений інтерес до європейського досвіду розвитку малого бізнесу.

Основними факторами, які сприяють розвитку малого підприємництва в світі, є: фінансово-кредитна та інвестиційна підтримка; податкова підтримка; залучення малих підприємств до виконання державних замовлень; підтримка наукових досліджень малих підприємств; кадрова підтримка малого бізнесу; регіональний розвиток малого бізнесу [6].

Яскравим прикладом розвитку малого підприємництва є досвід Польщі, яка після розпаду Радянського союзу мала схожі з Україною стартові умови, але за роки незалежності змогла досягнути значного економічного зростання. Саме завдяки малому й середньому бізнесу польська економіка є однією з найуспішніших серед постсоціалістичних держав.

Якщо на початку 90-х малі й середні підприємства створювали менше 30% валового внутрішнього продукту Польщі, то сьогодні цей показник вже близько 54%. В Україні відповідний показник становить лише 15% [2]. Звичайно, умови ведення бізнесу в Польщі та Україні значно відрізняються, про що свідчать показники рейтингу «Doing Business» [5], який щорічно публікує Світовий банк. Цей рейтинг складається з 10 індикаторів: реєстрація підприємств; отримання дозволів на будівництво; підключення до системи електропостачання; реєстрація власності; кредитування; захист інвесторів; оподаткування; міжнародна торгівля; забезпечення виконання контрактів; ліквідація підприємств. Разом з тим, результати зазначених рейтингів доводять, що ситуація покращувалася протягом останніх років. Зокрема, у рейтингу «Ведення бізнесу – 2017», що публікується Світовим банком, Україна піднялася з 152-го місця у 2012 р. на 80-е місце в 2017 р. [2]. Така динаміка свідчить про те, що Україна має значний потенціал і активно реалізує реформи, однак необхідно покращити бізнес-клімат.

На рис. 1 зображено позицію, яку посідає Україна у рейтингу «Ведення бізнесу», порівняно із сусідніми економіками регіону. Всі країни у групі випереджають Україну, а Польща є лідером групи (24 місце) [5].



Рис. 1. – Рейтинг України та подібних економік за індексом «Ведення бізнесу-2017»

Негативними факторами для ведення бізнесу у нашій країні визначено (в порядку зменшення): інфляцію, корупцію, політичну нестабільність, високі податкові ставки, складність податкового законодавства, нестабільність урядів, ускладнений доступ до фінансів, недостатню освіченість працівників, погану етику робочої сили, невідповідну якість інфраструктури, злочинність та крадіжки, низьку якість охорони здоров'я.

Як видно з рис. 2 Україна почала показувати позитивну динаміку і підвищуватися в рейтингу починаючи з 2012 р. За останні 6 років наша країна зробила значні кроки у сфері легкості ведення бізнесу і піднялася із 152 місця у 2012 до 80 у 2017 р. [5]. Таке досягнення можна пояснити цілеспрямованою державною політикою.



Рис. 2 – Динаміка рейтингу «Doing Business»

Малі підприємства в Польщі можуть користуватися спрощеними формами, які характеризуються нижчим рівнем зобов'язань, простими правилами й легкістю

застосування в щоденній практиці, чого поки не вистачає в Україні [3]. У бізнес-середовищі Польщі переважає не конкуренція, тобто підприємці не конкурують між собою, а допомагають один одному. Фінансова підтримка малого бізнесу передбачає використання системи проектного фінансування малих підприємств, тобто цільове кредитування позичальника для реалізації інвестиційного проекту. Отже, Польща створила усі необхідні умови для розвитку малого та середнього бізнесу, є яскравим прикладом успішного виходу з економічної кризи та упевнено претендує на позиції лідера Східної Європи [6].

Висновки. Вивчення використовуваних в інших країнах моделей підтримки малих підприємств дозволить Україні значно покращити власну систему підтримки малого бізнесу та створити основи для формування конкурентоспроможної економіки. Аналіз дав змогу зробити висновок, що враховуючи особливості економічного, соціального та політичного характеру, Україні необхідно переймати досвід успішних країн, зокрема Польщі. Україна на жаль, нераціонально та неефективно використовує свої можливості, на відміну від країн-сусідів. Досвід розвинутих країн є, безперечно, корисним для України.

Список використаних джерел:

1. Берницька Д. І. Проблеми розвитку підприємництва в умовах фінансової та економічної нестабільності / Д. І. Берницька // Економічний форум. Науковий журнал. – № 3. – 2016. – Луцький національний технічний університет. – с.170–177.

2. Капітан В. О. Зарубіжний досвід формування державної стратегії розвитку малого бізнесу задля забезпечення зайнятості населення / В. О. Капітан // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 4. – С. 115–119.

3. Толмачова Г. Ф. Регулювання розвитку малого і середнього підприємництва: досвід зарубіжних країн для України / Г. Ф. Толмачова, В. І. Ляшенко, Г. В. Колеснікова // Економічний вісник Донбасу № 1(47), 2017. – С.157–185.

4. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2017-2018. –[Електронний ресурс] – Режим доступу: edclub.com.ua/.../pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayinsvit.

5. Doing Business 2017: Equal Opportunity for All, a World Bank Group flagship publication, is the 14th in a series of annual reports measuring. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org>.

6. Якушева О. В. Регіональні особливості економічного розвитку малого та середнього бізнесу в Україні – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://snu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/11/YAkusheva-O.V.-dysertatsiya.pdf>.

ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

*Онищенко О.В., к.е.н. доц. кафедри обліку і фінансів
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського,
Сафіна І.В., студентка 3 курсу
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського*

На сьогоднішній день актуальною темою являється дослідження недоліків і переваг малого бізнесу, адже його розвиток на сучасному етапі набуває вагомого значення для економіки України, як важливе джерело економічного зростання суспільства. За рівнем його розвитку можна проаналізувати масштаби і якість ринкових відносин та ефективність виробництва в цілому.

У розвинутих країнах світу малий бізнес становить основу економіки, він забезпечує робочими місцями більшу частину населення та формує значну частку ВВП. Невеликий внесок малого бізнесу у ВВП України – 15% свідчить про те, що бізнес не отримує достатньої підтримки з боку держави, а також має певні недоліки які стають на перешкоді стабільно розвитку цієї діяльності [1].

Роль малого бізнесу надзвичайно важлива, адже він виконує такі функції:

1. Формує конкурентне середовище. Внаслідок високого динамізму малий бізнес менш за все схильний до монополістичних тенденцій, являючись у той же час орієнтовним на конкурентний ринок, він складає істотну конкуренцію монопольним утворенням.

2. Надає гнучкості перехідній економіці. Мале підприємство більшою мірою, ніж інші, має можливість перебудувати і відреагувати на зміну кон'юктури ринку, працювати на кінцевого споживача, задовольняючи його в потребах і послугах.

3. Вирішує проблеми зайнятості. Повноцінний розвиток малого бізнесу призводить до створення додаткових робочих місць.

4. Сприяє виникненню так званого середнього класу. Малий бізнес зменшує соціальну диференціацію, тією чи іншою мірою притаманну будь-якій економіці [2, с. 57–64].

Тому саме у часи фінансової та економічної нестабільності країни державі необхідно звернути увагу на значення малого бізнесу для економіки та прийняти відповідні рішення.

Але малий бізнес має як переваги, так і недоліки. Розглянемо які переваги та недоліки властиві малому бізнесу та як це впливає на його розвиток (табл.1).

. Таблица 1

Переваги та недоліки малого бізнесу в Україні

Переваги	Недоліки
Не потребує великого стартового капіталу	Малі підприємницькі структури є досить нестійкими
Низькі витрати на управління	Присутність комерційного ризику, який пов'язаний із залучення особистих коштів власників
Характеризується швидкою окупністю затрат	Підвищена чутливість до економічних коливань в порівнянні з великими підприємствами
Сприяє розвитку науково-технічного прогресу	Залежність від інфляції та коливання цін
Має здатність оперативно змінювати структуру бізнесу, місце розташування та асортимент, за рахунок мобільності та гнучкості	Вразливість до змін, що пов'язані з податковою системою
Має раціональні форми управління	Надмірне втручання органів державної влади в діяльність суб'єктів господарювання
Мають завжди високий рівень особистої мотивації задля досягнення успіху	Високий рівень корупції, нестабільні умови для ведення бізнесу, що стримує розвиток діяльності
Швидко реагує на потреби споживача	Виникають труднощі, що пов'язані з реєстрацією та ліцензуванням
Має високу оборотність ресурсів	Недоступність залучення фінансових коштів, а саме банківських кредитів, що веде за собою великі процентні ставки

Створює нові робочі місця	Недобросовісна конкуренція
Сприяє послабленню монополізму	Низька продуктивність праці і прихована інтенсифікація внаслідок тривалого робочого дня, та використання сімейної праці
Притаманна можливість особистого спілкування з клієнтом та працювати на кінцевого споживача	Нестача кваліфікаційного персоналу
Має можливість сприяти економічному і соціальному розвитку малонаселених міст і сіл.	Нестача управлінського досвіду
	Обмежені можливості захисту від протиправних посягань
	Слабка сприйнятливність до найновіших досягнень НТП

Аналізуючи наведені переваги та недоліки, можна зазначити, що існуючі недоліки є вагомою перешкодою для повноцінного стрімкого розвитку малого бізнесу в Україні. Досвід інших країн показує, що малий бізнес являється одним із ключових напрямків розвитку економіки, адже має можливість швидкої адаптації до змін зовнішнього середовища, тому може швидко наростити показники економічного розвитку.

Тож, виникає необхідність у здійсненні наступних кроків для покращення умов існування малого підприємництва:

- 1) забезпечення стабільності податкової системи, яка полягатиме в прозорості та буде мати зрозумілу систему;
- 2) встановлення єдиної платформи для обміну досвідом та спілкуванням між урядом і бізнес об'єднаннями;
- 3) формування правового забезпечення підприємництва, яке полягатиме у: вдосконаленні правових актів пов'язаних з даною діяльністю, вдосконаленні правового забезпечення захисту соціальних та економічних прав учасників підприємницької діяльності;
- 4) покращення кредитних умов, створення мінімального фінансового ризику;
- 5) створення привабливого інвестиційного клімату;
- 6) формування правового середовища для розвитку інноваційної та науково-технічної діяльності;
- 7) прагнення, щодо можливого усунення корупції в господарській сфері.

Список використаних джерел:

1. Підтримати малий бізнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://espreso.tv/article/2017/07/11/malyu_seredniy_biznes.
2. Ключко Ю., Черняк Т. Проблеми малого бізнесу в Україні // Економіка України. – 1998. – № 1.
3. Малий и средний бизнес в Украине: пути выживания [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ubr.ua/business-practice/laws-and-business/malyi-i-srednii-biznes-v-ukraine-puti-vyjivaniia-275169>.
4. Основні переваги та недоліки малого підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://stud.com.ua/81038/ekonomika/osnovni_perevagi_nedoliki_malogo_pidpriyemnitstva.

5. Что сдерживает развитие малого бизнеса в Украине? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://finclub.net/overview/chto-sderzhivaet-rost-malogo-biznesa-v-ukraine.html>.

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В КРЕМЕНЧУЦІ

*Водолазська О.І., студентка
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського
Науковий керівник: Сакун Л.М., к.е.н, доц.
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського*

З метою створення сприятливих умов для подальшого стабільного та динамічного розвитку малого та середнього підприємництва в місті, забезпечення зайнятості населення, реалізації конституційного права громадян на підприємницьку діяльність, керуючись статтями 27, 40 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні», виконавчий комітет Кременчуцької міської ради Полтавської області вирішив:

1. Інформацію про стан виконання заходів Програми сприяння розвитку малого та середнього підприємництва в Кременчуці на 2015-2017 роки за 9 місяців взяти до відома;

2. Відділу прес-служби та управлінню розвитку підприємництва, торгівлі, побуту та регуляторної політики виконавчого комітету Кременчуцької міської ради Полтавської області інформацію про стан виконання заходів Програми сприяння малого і середнього підприємництва в місті Кременчуці на 2015-2017 роки за 9 місяців 2016 року розмістити в засобах масової інформації та на офіційному веб-порталі Кременчуцької міської ради та виконавчого комітету.

Стан і аналіз розвитку малого і середнього підприємництва в Кременчуці

Створення сприятливого середовища для формування та функціонування суб'єктів підприємницької діяльності розглядається органами влади міста як одне із першочергових завдань. Шляхи реалізації цього завдання визначались у Програмі сприяння розвитку малого та середнього підприємництва у Кременчуці на 2013-2014 роки.

Заходи програми сприяння розвитку малого і середнього підприємництва у місті Кременчуці на 2015-2017 роки складаються із 5 розділів.

Перший розділ програми: «Впорядкування нормативного регулювання підприємницької діяльності». Метою діяльності у сфері нормативного регулювання підприємницької діяльності є подальше впровадження конкретних заходів, спрямованих на забезпечення виконання органами місцевого самоврядування норм, визначених у Законі України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності».

Другий розділ програми: «Фінансово-кредитна та інвестиційна підтримка». Головною метою є створення в місті стабільної та гнучкої системи фінансово-кредитної підтримки, спрощення доступу малих та середніх підприємств до кредитних та інвестиційних ресурсів.

Третій розділ програми: «Ресурсне та інформаційне забезпечення». Основною метою у цій сфері є реалізація заходів із забезпечення спрощеного доступу суб'єктів малого та середнього підприємництва до матеріально-технічних ресурсів,

формування кадрового потенціалу та інформаційне забезпечення з використанням мережі Інтернет.

Четвертий розділ програми: «Формування інфраструктури підтримки підприємництва». Основною метою є розвиток інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва з метою надання допомоги суб'єктам господарювання на початковому етапі діяльності в подоланні труднощів, пов'язаних з відсутністю достатніх знань з питань ведення бізнесу, вимог чинного законодавства, управлінського досвіду, комерційної інформації тощо.

П'ятий розділ програми: «Цільові проекти та підпрограми». Основною метою є удосконалення роботи Центру надання адміністративних послуг.

Основні завдання та функції програми такі:

- сприяння розвитку підприємництва, розвитку харчової та переробної промисловості, розвитку всіх форм торгівлі та сфери послуг;
- здійснення відповідно до законодавства контролю за належною організацією обслуговування населення підприємствами торгівлі та ресторанного господарства, побутового обслуговування населення та моніторингу цінової ситуації на території міста;
- здійснення контролю за дотриманням законодавства щодо захисту прав споживачів з питань, які відносяться до компетенції управління та в межах повноважень органів місцевого самоврядування;
- вирішення питань із забезпечення бюджетних установ, підприємств комунальної власності та населення міста необхідними товарами та сировиною;
- видача погоджень на встановлення режимів роботи об'єктів торгівлі, ресторанного господарства та сфери послуг та їх обліку в місті Кременчуці;
- видача погодження на розміщення на об'єктах благоустрою пересувних тимчасових споруд для здійснення сезонної торгівлі території м. Кременчука згідно з чинним законодавством;
- організація та координація міських програм, направлених на розвиток підприємницької діяльності, розвиток торговельно-побутової мережі;
- надання консультативної та організаційної допомоги суб'єктам підприємницької діяльності з питань, що відносяться до компетенції управління;
- розгляд заяв та звернень громадян, підприємств, установ та організацій з питань, які відносяться до компетенції управління;
- контроль за діяльністю підприємств побутового та торговельного обслуговування, що перебувають у комунальній власності в межах, визначених в статутах цих підприємств та чинного законодавства;
- організація виконання заходів спеціалізованої служби торгівлі і харчування цивільного захисту населення міста згідно з планами цивільного захисту населення міста та в межах повноважень управління;
- оперативне виконання прийнятих вищим керівництвом рішень щодо розроблення, впровадження та чіткого функціонування системи управління якістю відповідно до вимог стандартів ISO 9001-2008 та забезпечення зворотної комунікації з замовниками.

Список використаних джерел:

1. Кременчуцька міська рада [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kremen.gov.ua/>
2. Електронний ресурс – Режим доступу: <https://vestnik.in.ua/>

УТИЛІЗАЦІЯ СМІТТЯ В УКРАЇНІ ТА ЗА КОРДОНОМ

*Колісник А. О., Велькін Б. О.
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського
Науковий керівник: Сакун Л. М., к.е.н., доцент
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського*

На сьогоднішній день для всього світу досить актуальним постає питання з утилізації сміття. Це дуже гостра проблема міст і інших населених пунктів. Відноситься ця проблема до видалення і переробки твердих побутових і промислових відходів, що в значній мірі визначає санітарно-епідеміологічне благополуччя населених місць.

Про утилізацію сміття у своїх роботах аналізував науковий вчений Іван Бондаренко. Він написав книгу «Територія без відходів: інноваційний погляд» у якій описав концепцію виходу України з екологічної кризи [2].

На сьогоднішній день дуже гостро полягає проблема утилізації сміття. Населення і промисловість в усьому світі викидають величезну кількість сміття. Особливо займають великий обсяг поліетиленові матеріали, що майже не піддаються розкладанню. Позбутися від твердого сміття можна трьома способами: закопувати, спалювати чи утилізувати.

Основною метою дослідження є вивчення сучасного стану утилізації твердих відходів, можливості застосування інноваційних підходів щодо комплексного вирішення проблем, пов'язаних із відходами, та виявлення бар'єрів, які гальмують ефективність цього процесу, що дозволить здійснювати дієві заходи щодо їх усунення [1].

Населення і підприємство викидають дуже багато сміття. Щорічно у процесі своєї життєдіяльності населення, не бажаючи, є причиною того що викидає тонни сміття, яке можна багаторазово використовувати як коштовний ресурс. Переробка відходів із використанням сучасних екологічно чистих технологій, зокрема утилізації сміття - дуже ефективний спосіб рішення проблеми.

Через великого викиду сміття у навколишнє середовище з'являються стихійні сміттєзвалища, які також впливають на життя людини і на природу в цілому. Наслідки цього можна спостерігати на рисунку 1.

Поки Україна не знає, що робити з мільярдами тонн сміття, Європа широко використовує відходи у найрізноманітніших сферах виробництва, заробляючи на цьому солідні гроші.

Ледь не в кожному населеному пункті існують труднощі з відходами, а сфери утилізації сміття як такої в Україні фактично не існує.

Українці викидають 17 мільйонів тонн сміття щорічно. Утилізується лише до 5 % побутового сміття та до 30 % виробничого сміття.

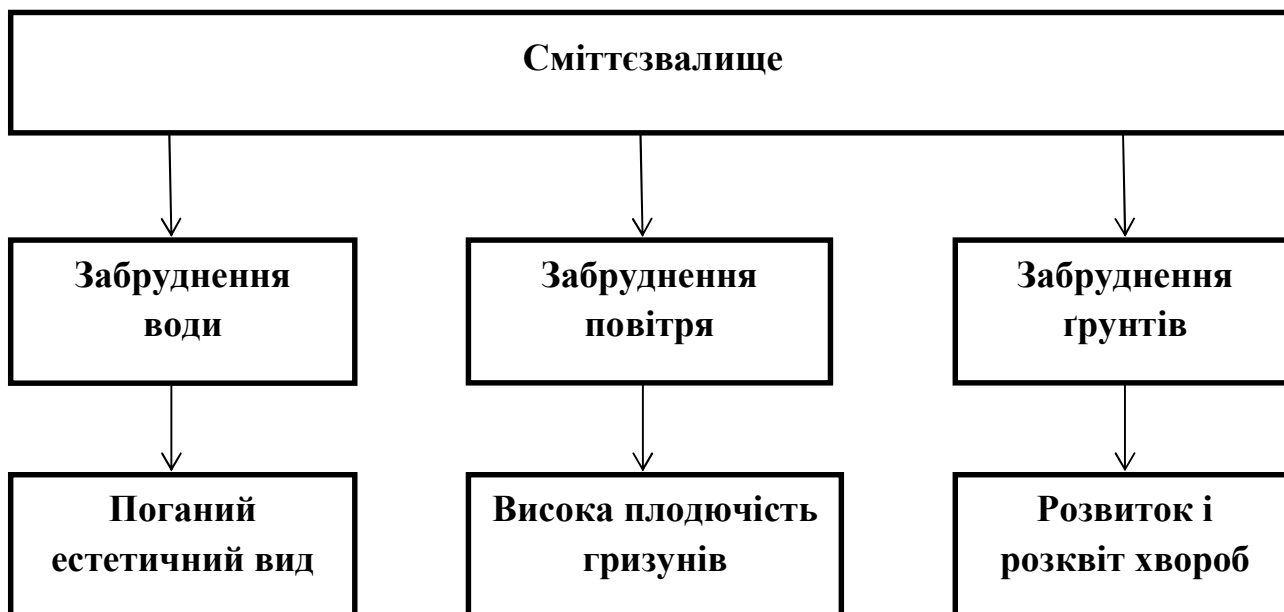


Рис.1 – Зображення впливу на навколишнє середовище стихійного сміттєзвалища

При утилізації можна здійснити такі заходи:

- кожна тонна металу, виплавлена із лому, обходиться в 20 разів дешевше, ніж із залізної руди;
- із скла можна виготовити папір, який не горить, не псується і аркуш у 2-3 рази тонший за звичайний;
- склобій використовують як цементуючий матеріал для виготовлення керамічної плитки;
- гумові покривки охолоджують рідким азотом, гума стає крихкою. Їх подрібнюють і отримане додають у дорожнє покриття.

На переробці сміття можна мати дуже непоганий бізнес. У розвинутих країнах перероблені відходи давно стали повноцінним продуктом міжнародної торгівлі. Із вторинної сировини отримують теплову та електроенергію.

Одним із лідерів переробки сміття є Швеція. За допомогою вторинної сировини опалюють будинки, забезпечують їх електроенергією.

Німеччина, Швейцарія та Австрія. Вся цементна промисловість у цих країнах працює на спалюванні сміття і автопокривок [3].

На жаль, в Україні не має сучасних підприємств по переробці сміття. Але люди вигадали креативні способи утилізації сміття.

Більшості відомий апсайклінг на побутовому рівні - як практика він існував багато років до того, як з'явилось поняття. Ковдра у стилі «печворк», тобто пошита з клаптиків різних тканин; іграшки з фетру; огорожі для клумб, зроблені з пластикових пляшок тощо.

Уже давно відомий спосіб робити смітники для скла, папіру, пластику та для загального сміття.

Можна робити яскраву рекламу на білбордах, як залишки сміття шкодять навколишньому середовищу, зокрема людині та її наступному поколінню.

На сьогоднішній день Україна має потребу до підприємств із обробки та утилізації сміття, бо від проблеми з поганою природою страждають люди, тварини та сама природа. Не спалювати листя, різні горючі відходи (пластмасу, деревину і тому подібне). Організувати в місті апсайклінг і влаштовувати виставки-продаж в центрі міста. Гроші вилучені з продажу використовувати для озеленення міста. Запропонувати співпрацю з станцією юних техніків, та будинком школярів. Паперові викиди здавати в макулатуру. Скляні пляшки віднести в пункти прийому склотари. Надавати перевагу товарам багаторазового призначення. Треба берегти природу, бо без природи не буде здорової нації та й взагалі населення.

Список використаних джерел:

1. Ігнатенко О. П. Економіко-екологічні аспекти рециркулу вторресурсів з твердих побутових відходів // Екологія і ресурси. - 2003. - №4. С. 115 - 120.
2. Нові технології утилізації відходів [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://abc.in.ua/novi-tekhnologii-utilizacii-vidkhodiv/>.
3. Переробка відходів в розвинених країнах світу [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.biowatt.com.ua/analitika/pererobka-vidhodiv-v-rozvinenih-krayinah-svitu/>.

ВПЛИВ ПОЛІМЕРІВ НА ОРГАНІЗМ ЛЮДИНИ ТА ДОВКІЛЛЯ

*Біленька Л. С., студентка
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського
Науковий керівник: Герасимчук В. В., старший викладач
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського*

На сучасних етапах масштаби екологічних змін створили реальну загрозу життю та здоров'ю громадян України, її національній безпеці. Внаслідок такої загрози можна визначити деякі аспекти сучасної стратегії екологічної безпеки, яка, на наш погляд, нерозривно пов'язана з відновленням діяльності громади на забруднених територіях, а також з встановленням відношень на законодавчому рівні України між людиною, рослинними та тваринними організмами та навколишнім середовищем.

Зазначимо, що до осмислення питання про проблему впливу полімерних матеріалів на людину та навколишнє середовище у різні періоди часу зверталися багато вчених, науковців зокрема: Бухкало С.І., Штарке Л.І., Серіков А.В., Гардер С.Є., Ольховська О.І., Маяк Т.Н., Дембицький Є.В., Штефель В.О.

В даний час в світі виробляється більше 100 млн. т. полімерів, значна частина їх використовується в харчовій та будівельній промисловості. Негативні соціально-економічні наслідки накопичення твердих побутових відходів та проблеми екологічної безпеки потребують введення на усій території України жорстких норм поведіння з полімерними матеріалами як частини ТПВ [1, с.29].

Проблеми пластику тісно пов'язані з накопичення відходів, які також приводить до погіршення здоров'я населення, росту захворювань, зниження реальної якості життя. Слід відзначити, що на Україні ще у 2008 р. був розроблений проект Закону України «Про упаковку та відходи упаковки», який не отримав статусу закону, а у січні 2016 р. подано новий проект, який прийняли за основу проекту Закону України про упаковку та відходи упаковки 05.02.2016 р.

На нашу думку, слід звернути увагу на негативний вплив пластику на здоров'я молоді. Невід'ємною частиною нашого життя став одноразовий пластиковий посуд.

Без нього не обходяться пікніки та походи, імпровізовані святкування та навіть перерви між парами. Каву або чай у пластиковій тарі пропонують як на ринках, у торгових точках, кіосках, кафе, так і в студентських їдальнях.

Слід зазначити, що до позитивних якостей посуду із пластику є його мала вартість, практичність, відносна міцність, його не потрібно мити. Проте є й інший бік медалі. Тому так важливо знати повну інформацію про одноразовий пластиковий посуд. Дешеві пластикові склянки виробляють з полістиролу.

Досліджуючи статті Неведомської Є. можна зробити висновок що цей матеріал містить токсичні речовини, які вступають у реакцію з алкогольними напоями, перетворюючи їх на отруту. Небезпечно такий посуд використовувати і для гарячих напоїв, оскільки токсичні речовини переходять у ці напої, а потім в організм. Для виробництва одноразового посуду використовується також недорогий матеріал поліпропілен. Такий посуд досить міцний і добре тримає тепло[2, с. 205].

Проте, пропіленовий посуд під час контакту з рідинами, які містять спирт, виділяє формальдегід. Людина, яка часто користується таким посудом, піддає ризику нирки, печінку, очі. Це полімер на основі хлору. Він виділяє вінілхлорид – небезпечну речовину, здатну призвести до виникнення онкологічних захворювань.

В Україні щорічно констатується збільшення кількості людей, які мають проблеми з серцево-судинною та опорно-руховою системами. Вченими було встановлено, що однією з причин погіршення здоров'я є систематичне вживання бутильованої води та пластикового посуду.

За висновками дослідників, в такій воді наявний дефіцит магнію, найважливішого мінерала, який є необхідним для нормальної життєдіяльності організму. Його недостатність може призвести до появи проблем з артеріальним тиском та захворюванням кісток.

Виявлено негативний вплив бутильованої води на здоров'я людини. У результаті було з'ясовано, що в такій воді присутні хімічні сполуки, які здатні порушити роботу ендокринної системи людини, а саме Бісфенол-а.

Ця речовина є одним з компонентів, який використовують під час виробництва пластика. Свої шкідливі властивості проявляє при нагріванні пляшки. Також виробництво пластикових пляшок сприяє забрудненню довкілля [3,с. 37].

Таким чином, вода, яку людство споживає з пластикових пляшок та посуду має негативний вплив на здоров'я людей, особливо репродуктивного віку. Вчені-дослідники багатьох країн досліджують вплив полімерів вважають некорисним, а іноді і зовсім небажаним систематичне її вживання. Тому з методів використання полімерних відходів найбільш перспективним з погляду екологічної безпеки та ресурсозбереження є напрямок одержання вторинних полімерів.

Відповідно до досліджень у роботі Качинського А. перспективним для забезпечення екологічної безпеки переробки полімерних відходів різного ступеня експлуатації є організація енергоутилізаційних виробничих комплексів з урахуванням високих цін на енергоносії. Енергоутилізаційні виробничі комплекси дозволяють не тільки утилізувати різні викиди підприємств або одержувати енергію з не підлягаючих переробці відходів, але й використати існуючі підприємства промисловості з новими цілями – для переробки різновидів відходів.

Такі комплекси представляють для України важливе й актуальне вирішення проблем державного значення, що безпосередньо пов'язані із впровадженням ефективним використанням енергоресурсів, запобіганням екологічних катастроф [5, с.103].

Вивчаючи запобігання потрапляння полімерів в організм людини та довкілля пропонується такий спосіб, пов'язаний з маркетинговою діяльністю. Пропонуємо маркетинговий хід за допомогою якого будуть створені такі умови, щоб продукція змогла продаватися лише в паперових упаковках або пакетах, які б забезпечували якісне, а головне безпечне та не шкідливе для здоров'я зберігання продуктів харчування та інших речей масштабного вжитку. Виходячи з такої проблеми людство буде менше купувати посуд з полімерів, та буде захищене.

Список використаних джерел:

1. Бухкало С.І. К вопросу энергосбережения процесса агломерирования полимерной упаковки / С.І. Бухкало // Інтегровані технології та енергозбереження. – Харків, 2005. № 2. – С. 29 – 33.

2. Рябенко М.І. Вищий навчальний заклад як суб'єкт профілактики захворювання на ВІЛ-СНІД / М. І. Рябенко // Педагогіка здоров'я: збірник наукових праць ІV Всеукраїнської науково-практичної конференції, присвяченої 210-річчю з дня заснування Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди – Харків: ФОП Петров

3. Збірник наукових праць студентів природничого факультету / О. А. Андрущенко, Т. Ю. Маркіна, О. О. Пінський та ін.. // Наукове. – Хрків, 2016. – №9. – С. 78

4. Качинський А. Б. Екологічна безпека України: системний аналіз перспектив покращання: монографія. – Київ: НІСД, 2001. – 312 с

5. Прокопенко О. В. Соціально-економічна мотивація екологізації інноваційної діяльності: монографія. – Суми: СумДУ, 2010. – 395 с.

СЕКЦІЯ 2

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА СВІТОВОЇ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

*Гончаренко Т. М., студентка 6 курсу
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського
Науковий керівник: Хоменко Л. М., к.е.н., доцент
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського*

У сучасних умовах економічної та соціально-політичної нестабільності перед вітчизняними підприємствами стоїть складне завдання: мінімізувати негативний вплив різноманітних чинників та зберегти фінансову стійкість, що є необхідною умовою існування кожного підприємства.

Таким чином інформація про фінансовий стан підприємства і його оцінка є основою для ухвалення рішень кредиторами і позичальниками грошових коштів, яких цікавить платоспроможність підприємства та ризик неповернення позичених коштів; акціонерами і засновниками підприємства, яких цікавить рентабельність акціонерного капіталу та внески засновників у складі загальних інвестицій; працівниками

управління підприємств, відповідальних за ефективне використання виробничих ресурсів і стабільність усіх видів доходів підприємства.

Сучасне підприємство становить організаційно й економічно відособлену, відносно самостійну систему. Воно є складним виробничо-господарським і соціально-економічним комплексом. Зазначимо, що функціонування підприємства характеризується впливом на нього факторів зовнішнього середовища. Послабити їхній негативний вплив можна, якщо розглядати підприємство як відкриту і відносно самостійну соціально-економічну систему.

Нестабільність економіки, законодавства, політичної ситуації всередині країни призводить до переважання на підприємствах діяльності, спрямованої на розв'язання тимчасових завдань виживання та підтримки стійкості. Довгострокові стратегічні рішення відкладаються на невизначений час. Це призведе підприємство в майбутньому до втрати стійкості, неспроможності, банкрутства та інших негативних наслідків. Тому, з нашого погляду, доцільне виділення таких стратегій:

- стратегія подолання нестійкості або стратегія виживання, що використовується в умовах економічної кризи, нестабільності та інфляції. До неї вдаються, коли показники діяльності підприємства набувають стійкої тенденції до погіршення;

- стратегія підтримки стійкості або стабілізації, що використовується в умовах нестабільності обсягів продажів і прибутку та застосовується переважно в галузях із стабільною технологією, коли керівництво задовольняється загалом станом свого підприємства;

- стратегія розвитку або стійкого зростання, що виражає прагнення підприємства до зростання обсягів продажу, підвищення рентабельності й інших показників ефективності виробництва [1, с. 150].

У межах розглянутих базових стратегій можуть бути реалізовані різні стратегічні альтернативи. Для кожної з них готуються плани заходів з обґрунтуванням необхідних витрат на їхню реалізацію і з розрахунками очікуваного економічного ефекту від їхнього впровадження. Водночас підприємства розробляють заходи по реалізації більшості з перерахованих стратегічних альтернатив, припускаючи в процесі продовження свого функціонування послідовне проходження трьох етапів, яким відповідають три описані базові стратегії – виживання, стабілізації та розвитку.

Сучасна теорія менеджменту головною метою функціонування підприємства вважає індивідуальні інтереси його власників, які очікують отримувати стабільний і високий прибуток на інвестований капітал. Водночас існують інші суб'єкти економічних відносин, які зацікавлені не стільки в прибутковості чи зростанні вартості підприємства, скільки в його платоспроможності.

При формуванні портфеля можливих стратегічних фінансових альтернатив варто використовувати нетрадиційні способи досягнення поставлених цілей, які раніше у фінансовій практиці підприємства не використовувалися. У процесі подальшої оцінки такі фінансові альтернативи можуть бути найбільш прийнятними. Якщо можливих фінансових стратегій декілька, проводиться їх оцінка на основі критерію ефективності, тобто можливості досягнути встановлених цілей.

Розробити, оцінити й обрати стратегію - це половина роботи, друга половина стосується реалізації стратегії. Як стверджують провідні менеджери - спеціалісти в галузі стратегічного управління, розробити стратегічну програму значно легше, ніж здійснити її практичну реалізацію. Тому цій проблемі сьогодні присвячено багато

публікацій і розробок. Класично процес реалізації стратегії включає такі етапи: забезпечення стратегічних змін фінансової діяльності підприємства, діагностику характеру й інтенсивності змін зовнішнього фінансового середовища на кожному етапі реалізації стратегії, формування тактичних та оперативних планів, прийняття рішень, спрямованих на забезпечення фінансової стійкості, організацію контролю та коригування при необхідності фінансової стратегії.

Головною проблемою стратегічного управління фінансовою стійкістю є необхідність пов'язати стратегію й тактику, що дозволило б досягти синергетичного ефекту від упровадження системи стратегічного управління. Сьогодні однією з найпопулярніших концепцій стратегічного управління, що поєднує стратегічну й оперативну діяльність, є

система збалансованих показників (Balanced Scorecard - BSC). Концепція, розроблена Д.Нортоном і Р.Капланом, дає уявлення про стратегію та поточний стан досягнення стратегічних цілей.

При формуванні портфеля можливих стратегічних фінансових альтернатив варто використовувати нетрадиційні способи досягнення поставлених цілей, які раніше у фінансовій практиці підприємства не використовувалися. У процесі подальшої оцінки такі фінансові альтернативи можуть бути найбільш прийнятними. Якщо можливих фінансових стратегій декілька, проводиться їх оцінка на основі критерію ефективності, тобто можливості досягнути встановлених цілей.

Розробити, оцінити й обрати стратегію - це половина роботи, друга половина стосується реалізації стратегії. Як стверджують провідні менеджери - спеціалісти в галузі стратегічного управління, розробити стратегічну програму значно легше, ніж здійснити її практичну реалізацію. Тому цій проблемі сьогодні присвячено багато публікацій і розробок. Класично процес реалізації стратегії включає такі етапи: забезпечення стратегічних змін фінансової діяльності підприємства, діагностику характеру й інтенсивності змін зовнішнього фінансового середовища на кожному етапі реалізації стратегії, формування тактичних та оперативних планів, прийняття рішень, спрямованих на забезпечення фінансової стійкості, організацію контролю та коригування при необхідності фінансової стратегії.

Таким чином у слабо прогнозованому зовнішньому середовищі підприємства поставлені перед проблемою виживання, адаптації до сучасних умов господарювання. Практично єдиним виходом із цієї ситуації є пошук шляхів організаційного розвитку та підвищення ефективності діяльності. Якщо підприємство перебуває в зоні фінансово-економічної напруженості, то необхідно встановити, до якої з точок фінансової рівноваги близький розмір власного капіталу. Залежно від цього має складатися програма подальшого розвитку підприємства. Якщо підприємство фінансово стійке, то збереження благополуччя також є важливим завданням і умовою його постійної платоспроможності.

Список використаних джерел:

1. Свешнікова М.С. Стратегія управління фінансовою стійкістю підприємства / М.С. Свешнікова // Фінанси України. – 2008. – № 11. – С. 148–152.

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

*Гупаловська М. Б., к.е.н., доцент кафедри фінансів ім. С.І. Юрія
Тернопільський національний економічний університет
Яхторович Х. С., студентка 4 курсу факультету фінансів
Тернопільський національний економічний університет
Кушнір О. І., студентка 4 курсу факультету фінансів
Тернопільський національний економічний університет*

На етапі соціально-економічних перетворень в Україні, в умовах активізації процесів децентралізації, зростає необхідність формування ефективного державного фінансового контролю за використанням коштів місцевих бюджетів.

Державний фінансовий контроль в умовах децентралізації полягає не тільки в комплексній оцінці сфери фінансів, роботи територіальних органів виконавчої влади та місцевого самоврядування щодо їх спроможності забезпечити регіон коштами, а й у виявленні додаткових джерел наповнення місцевого бюджету за рахунок прийняття управлінських рішень, що сприятимуть ефективності контролю процесів формування та використання ресурсів місцевих бюджетів.

Фінансова децентралізація вважається найефективнішою формою управління бюджетними коштами на місцях. Її основою є принцип зменшення ступеня впливу центру на розвиток регіонів і регіональної економіки зокрема. Децентралізація передбачає процес розподілу функцій та повноважень, а також фінансових ресурсів і відповідальності між центральним та місцевими рівнями управління [1].

Переконливими фактами, що свідчать про ефективність фінансової децентралізації в Україні є щомісячне накопичення залишків бюджетних коштів на рахунках місцевих бюджетів, обсяг яких станом на вересень 2018 року становив 79,7 млрд. грн. (51,3 млрд. грн. за загальним фондом і 28,4 млрд. грн. за спеціальним фондом). Порівняно з вереснем 2017 року приріст залишків коштів становить 3,3 млрд. грн., або 4,14%. Збільшення залишків коштів на рахунках місцевих бюджетів свідчить про вагоме зростання дохідної частини місцевих бюджетів [2].

Щодо визначення обсягу залишків коштів за бюджетами 665 об'єднаних територіальних громад, то він становить 6,3 млрд. грн. (5,1 млрд. грн. за загальним фондом і 1,2 млрд. грн. за спеціальним фондом).

Держава збільшила обсяги фінансової підтримки місцевим органам влади на розвиток громад та розбудову інфраструктури. Цього року така підтримка слала 19,37 млрд. грн., що більше у 39 разів, порівняно з початком реформи (з 2014 роком).

Внаслідок реалізації реформи бюджетної децентралізації відбулася зміна структури видатків місцевих бюджетів. Зросла частка видатків на виконання самоврядних повноважень, що свідчить про підвищення видаткової автономності місцевих бюджетів та ефективності використання бюджетних коштів на місцевому рівні. Видатки місцевих бюджетів без урахування трансфертів на одного мешканця за січень – серпень 2018 року становили 1003,1 грн., що на 280,6 грн. або 38,8 % більше аніж за аналогічний період 2017 року [2].

Такі тенденції дають можливість місцевим органам влади забезпечити належне функціонування закладів бюджетної сфери та самостійно вирішувати питання розвитку громад без звернення до центральних органів влади щодо виділення додаткових коштів із Державного бюджету.

Для того, щоб робота місцевих органів влади була ефективною та прозорою, на нашу думку, доцільним є здійснення громадського контролю, як обов'язкової складової управління місцевими фінансами, а також розвитку демократичних процесів у державі. Посилення ролі громадського контролю сприятиме ефективному управлінню бюджетними ресурсами, в тому числі на місцевому рівні, що забезпечить цільову спрямованість видатків бюджету та дозволить максимально враховувати інтереси громадськості. Це дасть можливість враховувати сформульовані кожною місцевою громадою вимоги на послуги в межах її власного вибору.

За своєю сутністю громадський контроль являє собою активне спостереження представниками громадськості за діяльністю органів державної влади та місцевого самоврядування на всіх рівнях управління, результати якого мають рекомендаційний характер [3].

Застосування громадського контролю в управлінні місцевими фінансами дає можливість владним структурам при прийнятті управлінських рішень створити умови для політичної підтримки, забезпечити розподіл відповідальності за ухвалені рішення, підвищити довіру громадян до влади, в тому числі на місцевому рівні, знайти економічно вигідні рішення існуючих проблем в регіоні [4].

В умовах здійснення бюджетної децентралізації в Україні громадський контроль починає набувати своєї значимості, це і проведення громадських експертиз, громадських слухань щодо обговорення важливих напрямків діяльності органів державної та місцевої влади.

Однак, основними перешкодами щодо участі громадськості в управлінських процесах та прийнятті важливих рішень, схвалених громадськими організаціями є:

- недосконале нормативно-правове забезпечення процесу здійснення громадського контролю;
- низький рівень проінформованості громадян щодо особливостей організації бюджетного процесу, використання бюджетних коштів, прийняття відповідних рішень місцевої влади;
- недостатня взаємодія у діяльності органів державної влади, місцевого самоврядування та громадськості.

Для того, щоб вирішити зазначені проблеми, потрібно залучати громадськість, яка впливатиме на процес управління. Це можна робити такими способами, як: представлення населенням, як безпосереднього споживача суспільних благ та послуг, своїх інтересів на громадських слуханнях; аналіз та оцінка дій органів місцевого самоврядування через засоби ЗМІ та виявлення порушень фінансової дисципліни.

Тому органи місцевого самоврядування повинні враховувати думку громадськості при ухваленні управлінських рішень. Це забезпечить успішну реалізацію здійснення бюджетного процесу.

Подальший розвиток громадського контролю за організацією бюджетного процесу та за належним виконанням владних повноважень органів місцевого самоврядування, протидія корупції у функціонуванні цих органів забезпечить ефективне управління місцевими фінансами, а також забезпечить задоволення основних потреб територіальних громад.

Список використаних джерел:

1. Гупаловська М. Б. Сучасні тенденції функціонування місцевих бюджетів. *Треті Всеукраїнські наукові читання пам'яті С.І. Юрія: збірник наук. праць*. Тернопіль: Вектор, 2017. С. 30-32.

2. Децентралізація в Україні. URL: <https://decentralization.gov.ua/> (дата звернення: 30.10.2018)

3. Волошина А. В., Лациба М. В. Ефективна організація роботи громадської ради: метод. рек. укр. незалеж. центру політ. дослідж. К. : Агентство “Україна”, 2011. 6 с.

4. Юрій С.І., Дем’янишин В.Г. Розвиток бюджетного процесу в умовах економічних перетворень: монографія. К.: Кондор-Видавництво, 2012. 376 с.

5. Кириленко О. П. Модернізація місцевих фінансів України в умовах економічних і соціальних трансформацій: монографія. Тернопіль: ТНЕУ, «Економічна думка», 2008. 376 с.

ПРАВОПОРУШЕННЯ В БЮДЖЕТНОМУ ПРОЦЕСІ УКРАЇНИ

*Коломийчук Н. М., к.е.н., доцент кафедри фінансів ім. С.І. Юрія
Тернопільський національний економічний університет*

Сучасна ситуація в Україні, що склалася у сфері державних фінансів, є наслідком системних недоліків законодавчого регулювання, бюджетного планування, використання бюджетних ресурсів, контролю за цим використанням і т. ін. При цьому, фінансова дисципліна й відповідальність перебувають на дуже низькому рівні, що посилює синергетичний ефект незаконного та неефективного використання бюджетних коштів [1]. У таких умовах виникає необхідність виявити можливі напрями підвищення результативності державного внутрішнього фінансового контролю у бюджетному процесі України з метою його подальшого вдосконалення. Нажаль, в умовах сьогодення все частіше проявляються правопорушення в бюджетному процесі.

Як свідчить вітчизняна практика, найбільш поширеними з них у бюджетному процесі є:

– порушення норм Бюджетного кодексу й іншого бюджетного законодавства щодо нецільового використання бюджетних коштів, зайве витрачання бюджетних коштів у наслідок оплати завищених обсягів та вартості виконаних робіт та наданих послуг;

– порушення порядку розмежування доходів між бюджетами різного рівня, між загальним і спеціальним фондами бюджету;

– витрати бюджетних ресурсів у наслідок прийняття незаконних управлінських рішень;

– планування видатків бюджетних ресурсів з порушенням чинного законодавства та за відсутності правових підстав;

– здійснення видатків на фінансування бюджетних установ одночасно з різних бюджетів;

– бюджетні правопорушення, пов’язані з розміщенням і виконанням державного замовлення, та ін.

До основних причин таких бюджетних правопорушень належать: недосконалість державного внутрішнього фінансового контролю в бюджетній сфері, не розробленість нормативно-правового забезпечення й єдиної інформаційної, методологічної та методичної бази, не сформованість системи базових принципів та основних процедур контролю. Це знижує результативність діяльності державного

внутрішнього фінансового контролю, призводить до низької якості внутрішнього контролю і безвідповідального ставлення з боку багатьох розпорядників бюджетних коштів до бюджетного процесу. Головна проблема полягає у безсистемності здійснення державного внутрішнього фінансового контролю в Україні, що спричиняє до невиконання тих завдань, які він має виконувати на мікро- і макрорівні [2].

Дієвий державний внутрішній фінансовий контроль у бюджетному процесі забезпечить виявлення фактів незаконного й неефективного використання бюджетних ресурсів і розроблення рекомендацій з усунення причин, які їх спричинили.

Пріоритетні напрями підвищення результативності функціонування державного внутрішнього фінансового контролю у бюджетному процесі та уникнення бюджетних правопорушень проявляються у:

1) використання міжнародного досвіду при розробленні організаційних, методологічних засад функціонування державного внутрішнього фінансового контролю з урахуванням специфічних особливостей фінансової системи України, що сприятиме побудові дієвої системи органів державного внутрішнього фінансового контролю;

2) створення нормативно-правового забезпечення державного внутрішнього фінансового контролю на основі принципів, вказаних у Лімській декларації керівних принципів аудиту державних фінансів, розроблення й ухвалення Закону України “Про державний внутрішній фінансовий контроль”, необхідних інструкцій та методичних вказівок щодо проведення контрольних заходів на всіх рівнях формування і використання бюджетних ресурсів;

3) визначення джерел періодичного публікування системою державного внутрішнього фінансового контролю своєчасної й достовірної інформації щодо напрямків використання бюджетних коштів, виявлених правопорушень та вжитих заходів з їхнього усунення;

4) узгодження основних положень нормативно-правових актів державного внутрішнього фінансового контролю й інших сфер фінансової системи;

5) розподіл функцій і контрольних повноважень на всіх рівнях проведення державного внутрішнього фінансового контролю для уникнення дублювання функцій, що сприятиме оптимізації структури органів державного внутрішнього фінансового контролю та, як наслідок, зростанню результативності їхньої діяльності;

6) формування системи підготовки кваліфікованих спеціалістів для проведення державного внутрішнього фінансового контролю.

Система державного внутрішнього фінансового контролю в Україні може діяти ефективно за умови внутрішньої впорядкованості й узгодженості діяльності органів державного внутрішнього фінансового контролю, які функціонують для досягнення спільної мети. На нашу думку, виділення запропонованих напрямків допоможе у створенні ефективної системи органів державного внутрішнього фінансового контролю в Україні й підвищенні якості його нормативно-правового, організаційного, методологічного та інформаційного забезпечення.

Список використаних джерел:

1. Басанцов І. В. Державний фінансовий контроль як дійовий інструмент підвищення ефективності державних цільових програм. *Механізм регулювання економіки*. 2005. №4. С.238–243.

2. Дмитренко Г.В. Проблеми удосконалення державного фінансового контролю в контексті зарубіжного досвіду. *Економіка та держава*. 2009. №7. С.76-79.

CRITERIA FOR ASSESSMENT OF MANAGEMENT EFFICIENCY OF SOCIAL INSURANCE SYSTEM

Petrushka O.V.

*Ph.D. in Economics, Senior Lecturer
of Department of Finance named after S.I. Yuryi
Ternopil National Economic University*

Shuliuk B.S.

*Ph.D. in Economics, Associate Professor
of Department of Finance named after S.I. Yuryi
Ternopil National Economic University*

The main role of social insurance is providing insured persons with material goods and services as a result of certain social risks: old age, illness, unemployment, loss of breadwinner, etc. Thanks to the effective management of the social insurance institutions high social standards can be achieved and a new model of social protection in Ukraine that is consistent with the principles of social justice and economic efficiency can be created. For determining of the management effectiveness of the social insurance system, it is expedient to apply the following assessment criteria:

1) Compliance with international standards of minimum standards of social protection. International standards "On Minimum Social Security Provisions" No. 102 were approved as long ago as in 1952 in Geneva at the 35th session of the General Conference of the International Labour Organization (ILO), and ratified by Ukraine in March 2016. This document provides not only insurance, but also the budget mechanism of providing social benefits, establishes the minimum amounts of disbursement at the onset of insurance cases, which can reach 40-50% of the average wage, depending on the peculiarities of the insurance risk, the category of persons who social assistance can be appointed, as well as basic rules on payout periods and their periodicity.

2) The justification of insurance tariffs. The establishment of the size of insurance tariffs for compulsory social insurance should be based on the assessment of the change in the frequency of insurance claims. In this case, it is important to have a correlation between the dynamics of the number of victims as a result of the occurrence of an insurance event and the immutability of tariffs and one or another type of social insurance [1]. As to Ukraine, the change in the rates of a single social contribution or in the context of deductions to social insurance funds is being influenced by such economic factors as the shortage of budgets of social insurance funds, tax burden, employers' pressure, etc.

3) Stability of the legal base of social insurance. As practice shows, the legislative framework for the provision of social security to the citizens of our state is extremely unstable this creates barriers for the effective management of the social insurance system.

4) Administration of contributions to compulsory social insurance. The reform of administering a single social contribution in Ukraine in the long run, which was held in 2013, in our opinion, will negatively affect the development of state social insurance. Thus, in accordance with certain powers, social insurance funds lost the motivation to mobilize the necessary amount of the paid single social contribution. In addition, the link between the incentive measures of social insurance funds and the growth of their revenues weakens. As a result, incentives to develop and apply innovative measures aimed at deepening financial literacy of the population and understanding of the need for participation in state social insurance are diminishing in the latter.

5) Accurate calculation of planned and forecast indicators of the social insurance system. Important role in the management of financial resources of social insurance is played by the correct calculation of planned and forecast indicators of income and expenditure of social insurance institutions and the minimum attraction of funds from the single treasury account of the state. In recent years, problems with the proper filling of financial resources of the budgets of social insurance funds of Ukraine have become more acute. Thus, for example, public administrations resorted to attracting funds from a single treasury account to cover temporary cash gaps in the budget of the Pension Fund of Ukraine. However, according to domestic experience, in most cases loans are not granted for the payment of arrears in payments, even when there is virtually insufficient funds on a single treasury account that do not even provide state and local budget expenditures. This creates social tension, first of all, in the institutions of local self-government, which, having funds on their accounts can not pay at a due time for the received goods, works, services [3, p.32].

6) Ability to calculate independently the insured sum assigned to them insurance premiums (pensions, social benefits, compensatory payments). In connection with the reform of the social insurance system in Ukraine and the constant changes in legislation regarding the rates of a single social contribution, the amount of deductions to funds, changes in the insurance period and the size of the other socially important indicators, there is a significant difficulty in self-assessing the insured social benefits that belong to them for various types of social insurance. In our opinion, an important role in fulfilling the task of properly informing citizens about their role in compulsory state social insurance can be played by the introduction of a unified information system created to provide information about the expected amount of social benefits after entering into the system the necessary parameters (average monthly wage insured, insurance record, existing disability group, etc.). An automated system for informing about expected social benefits will increase the financial literacy of insured persons and encourage the latter to properly respond if the employer avoids paying a single social contribution prescribed by law.

7) The feasibility of attracting non-state financial institutions to the management of compulsory social insurance. In addition to the state represented by social insurance funds, non-state organizations (insurance companies and non-state pension funds) in the field of social insurance, which supplement the range of the insurance market by special services, may be engaged in the insurance market. The involvement of non-state financial institutions in compulsory pension or medical insurance is appropriate only if the income from investing financial resources of social insurance which is at their disposal far exceeds their administrative and managerial expenses.

Taking into account the above-mentioned criteria in making administrative decisions, the governing institutions of social insurance funds will be able to optimize the use of financial resources of the social protection system, improve the administration of social contributions, improve the activities of authorized institutions, making it more transparent and understandable for insured persons, and ensure also integration of Ukraine into the international system social insurance.

References:

1. Hufner M. What Would Bismarck Have Done? URL: <http://www.theglobalist.com/StoryId=36515>.

2. Official site of the Ministry of Social Policy of Ukraine. URL:<http://www.msp.gov.ua>.

3. Zhalilo A.Y. Public Finance Reforms: First Results and Future Prospects. Analytical report. K: NISD. 2011. 50 p.

AN EFFICIENCY OF AN IMPLEMENTATION OF LOCAL BUDGETS ON INCOMES AND EXPENDITURES IN GENERAL

Sydorchuk A. A.
PhD in Economics, Associate Professor
Department of Finance named after S. Yuriy
Ternopil National Economic University

Expenditures incurred by local budgets lead to obtaining a certain effect (result), which in the scientific literature is considered a public good. P. A. Samuelson and W. D. Nordhaus in the classical textbook «Economics» define the public good as «... these are goods intended for general use, while nobody can be deprived of this right ... [its own translation]» [1, p. 102]. To such goods «... everyone has access, even those who did not pay for them...[its own translation]» [2, p. 315]. Taxes collected at all administrative levels are used by the state to pay for public goods. Thus, the determination of the effectiveness of the use of financial resources of the territorial communities should be made by comparing the value of the public goods provided by the community concerned and the cost incurred for their expenditure (formula 1).

$$AN\ EFFICIENCY = \frac{PUBLIC\ GOODS}{EXPENDITURES} \quad (1)$$

Obviously, if we try to estimate the «size» of the benefits provided by the territorial communities, we will encounter the difficulty of defining the units for its measurement. However, in spite of the complexity of defining the goods in absolute units, according to B. Malynyak and V. Goryn, the subject who can make such an assessment is consumers of these goods, that is, citizens [3, p. 29]. These scholars have developed the idea of evaluating the effectiveness of budget expenditures not as a separate indicator, but by their compliance with some criteria:

- (a) An observance of democratic procedures in the planning and implementation of the local budget;
- (b) An assessment of compliance of budget expenditures with public priorities;
- (c) An analysis of the implementation of budget programs and
- (d) An achievement of the planned goals, and, in fact, the study of the value of services provided by the community (local goods).

With regard to the «size» of the expenses incurred by the territorial community budget for the provision of the goods, it is calculated as the total amount of budget expenditures (or accumulated by the local community from all sources of taxes). Determining the value of public goods provided by the community only from the point of view of the material costs of their provision seems problematic to us. For example, funding by the local community within the framework of the «Building of the Park» budget program should include not only an assessment of the «value» of the program in terms of the cost of the costs incurred for this purpose (taxes used), but also the actual assessment of this project by the community from others (not only financial) points of view - aesthetic, logistic, tourist, etc. Such an «assessment», in addition to the «financial evaluation», should be reflected in the relevant results of the implementation of local budgets by:

- Or polling of public opinion,
- Or be envisaged in the strategy of social-economic development of the local community.

In the case of public opinion polls, it would be advisable to limit the options for evaluating the project to the options that would include all the spectrum of opinions (completely satisfied, partially satisfied, completely dissatisfied, partially dissatisfied, this project is not needed). Having met all the required requirements from the viewpoint of the minimum sample of respondents, the results of the survey of residents of the territorial community will be defined as the weighted average of the answers from the answers that are fully or partially satisfied with the project implemented – the coefficient (C_e), which should affect the final assessment of the effectiveness of the project.

In our conditional example, according to the results of the implementation of the budget program «Building of the Park», a survey was conducted of 1,000 people who evaluated the project:

- 323 persons are completely satisfied;
- 125 persons are partially satisfied;
- 350 persons are completely dissatisfied;
- 165 persons are partially dissatisfied;
- And 37 this project was indifferent to the people.

To calculate C_e we use the number of respondents who are satisfied with the project (323, which are completely satisfied and 125 persons who are partially satisfied). The Coefficient of efficiency will be 0,45:

$$C_e = \frac{323+125}{1000} = 0,45$$

If all residents of a territorial community support the results of the project, C_e can reach its maximum value 1.

In the case of evaluating the results of a project through their reflection in the strategies of social-economic development of the territorial community, it is advisable to determine them through the appropriate index of effectiveness I_e . An index can be an integral indicator that measures the level of human development of the territory in comparison with the conventional «standard» – the level of human development of the country in accordance with *Human Development Index, HDI* whose value equal as 1. This indicator should be integral, that is, to include the influence of various factors that characterize the socio-economic development of the territory, such as life expectancy in this territory, GDP per capita, income level in comparison with other territories, etc. However, what factors are not included in the calculation I_e , its value for a separate territory would always be in the range between 0 and 1, as well as the value C_e .

Thus, the formula for determining the effectiveness of using the financial resources of a territorial community, which takes into account not only the cost of incurred costs but also the assessment of the local community, will look (formula 2 and formula 3):

$$AN\ EFFICIENCY = \frac{PUBLIC\ GOODS}{EXPENDITURES} * C_e, (2)$$

if the effectiveness is determined by a public opinion poll, and

$$AN\ EFFICIENCY = \frac{PUBLIC\ GOODS}{EXPENDITURES} * I_e, (3)$$

if effectiveness is determined in the strategies of socio-economic development of the territory.

Since, from a mathematical point of view, the «size» of goods will be equal to the «size» of incurred expenses for their provision, namely indicators C_e and I_e will determine the effectiveness of the use of financial resources of the budgets of territorial communities.

Literature:

1. Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика / П. Самуэльсон, В. Нордхаус [18-е изд., перераб. и доп.]. – М. : ООО «И.Д. Вильямс», 2008. – 1360 с.

2. Ха-Юн Чанг. Економіка. Інструкція з використання / Ха-Юн Чанг; пер. з англ. Андрій Лапін. – К. : Наш Формат, 2016. – 400 с.

3. Малиняк Б. #аналізуємобюджет : доступно про головне : посібник [Богдан Малиняк, Володимир Горин, Віталій Письменний] : за ред. Богдана Малиняка. – Тернопіль: ZAZAPRINT, 2017. – 76 с.

ПСИХОЛОГІЯ ПРИЙНЯТТЯ ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ ГРОМАДЯНАМИ

*Карпишин Н.І., к.е.н., доцент кафедри фінансів ім. С. І. Юрія
Тернопільський національний економічний університет
Табака С.А., 4-й курс факультету фінансів
Тернопільський національний економічний університет*

Сучасна фінансова наука базується на використанні всіх можливих методів аналізу, технічного, математичного моделювання, економетрики тощо. Проте, при наявності всіх точних інструментів у функціонуванні фінансової системи будь-якої країни і світу в цілому, найголовнішим чинником залишається все таки людський фактор.

Не варто забувати, що фінанси – це в першу чергу відносини між людьми. І, спочатку ці відносини формуються в свідомості кожного суб'єкта, а вже потім у вигляді різного роду договорів, цінних паперів і документів. Тобто, на фінансові рішення завжди впливають поведінкові фактори, такі як стереотипність мислення, когнітивні упередження, менталітет, а також відносини між учасниками конкретної угоди. Причому, даний вплив є актуальним як на макро-, так і на мікрорівнях. Зважаючи на це, науковцям вдалось об'єднати економіку та фінансову науку з психологією в окремий напрямок наукового дослідження – поведінкову економіку і поведінкові фінанси.

Поведінковий аспект став надзвичайно важливим напрямом економічних досліджень, оскільки привернув увагу, насамперед, до факторів, які допомагали пояснити модель фінансової поведінки громадян в умовах ризику та невизначеності. Найбільш вагомі відкриття, здійснені у сфері поведінкових фінансів, належать американським і західноєвропейським дослідникам.

Поведінкові фінанси сформувались ще і тому, що «раціональні» фінанси не змогли пояснити причини виникнення такого явища як фінансова криза. Історія фінансових криз показує, що вони можуть бути спричинені саме емоціями і панікою людей. Саме паніка підштовхує населення до скоєння таких вчинків, які суперечать логіці прийняття фінансових рішень. Фінансова криза 2008 року є прикладом того, як помилки та хибні стимули у фінансовій системі можуть стати причиною фінансової катастрофи. Таким чином, в науці були окреслені когнітивні та наукові свідчення

щодо механізмів, які лежать в основі фінансових рішень і пояснюють той факт, що більшість громадян не заощаджують і не інвестують за відповідними нормативними моделями [1]. Помилки трапляються незважаючи на принципи прийняття оптимальних фінансових рішень.

Реальність така, що в умовах великої невизначеності і мінливості зовнішнього середовища, а також відсутності достовірної інформації людина приймає рішення, виходячи з власних уподобань, стереотипів, накопиченого досвіду, фактично – інтуїтивно. Стереотипи зазвичай формують хибне уявлення про функціонування будь-якої установи, будь це банк, страхова компанія чи державні установи. Причиною цього є те, що стереотипи висвітлюють лише найголовніше, а не заглиблюються у деталі. Преважна більшість людей звикли довіряти своїм родичам, знайомим, сусідам та друзям, а не достовірним джерелам інформації, стаючи, таким чином, ірраціональними користувачами послуг фінансового ринку.

Якщо в основі раціонального сприйняття лежать факти, то когнітивні упередження характеризуються сильними, неконтрольованими емоціями, що впливають на поведінку людини і не дозволяють об'єктивно оцінювати ризики. Потрібно брати до уваги те, що обробка і сприйняття інформації може відбуватися на підсвідомому рівні. Як зазначає К. Роджерс, кожна людина володіє своїм індивідуальним і неповторним «полем досвіду», що включає в себе події, сприйняття, відчуття, вплив яких може і не усвідомлюватися людиною. Цей приватний, особистий світ може відповідати, а може і не відповідати об'єктивній реальності [2].

Також, одним із найважливіших чинників, які впливають на процес прийняття фінансових рішень громадянами є менталітет населення, який сформувався історично, в результаті дії різних факторів.

В Україні сформувався досить неоднорідний та суперечливий фінансовий менталітет. Основне протиріччя в тому, що різні групи населення бачать ситуації по-різному. Якщо старше покоління виховане під впливом радянської ідеології і хаосу, що панував у період дії та відразу після розпаду СРСР, то молоде покоління виросло у світі реклами, знижок, кредитів тощо. Характерною фінансовою поведінкою українських громадян є те, що незважаючи на відсутність реальних економічних підстав для побоювань, вони мають високу ступінь недовіри до всіх інструментів фінансових послуг та національної грошової одиниці і надають перевагу використанню іноземної валюти як основного засобу накопичення капіталу. Унікальним є також спосіб вирішення фінансових проблем. Адже, як показали результати дослідження у 2017 році, щодо фінансової грамотності та обізнаності громадян України, високий відсоток людей вирішують свої проблеми самостійно [3]. Тоді як в інших країнах світу громадяни звикли користуватись відповідними фінансовими послугами.

У 2014 році рейтингове агентство Standard & Poor's здійснило глобальне опитування по фінансової грамотності населення всього світу, яке показало, що лише 40% населення України є фінансово грамотним [4]. Це свідчить про те, що більшість громадян приймають фінансові рішення без чіткого розуміння основних фінансових понять і в основі їхнього фінансового вибору щодо збереження коштів, інвестування, позики, кредитів лежать поведінкові фактори.

Як правило, всі фінансові рішення приймаються в умовах обмеженої поінформованості. За кожним рішенням стоїть конкретна людина, яка приймає рішення на основі доступних їй даних, а також у відповідності до своїх психологічних особливостей: страхів, упереджень та особистих уподобань.



Рис. 1. – Показник рівня фінансової грамотності у світі*

*розроблено автором за [4]

Політика держави повинна бути спрямована на підвищення рівня фінансової грамотності населення. Фінансові знання особливо важливі в часи, коли все більшої популярності набувають складні фінансові продукти, які доступні широкому спектру населення. Споживачі, які не розуміють концепції виплати процентів витрачають набагато більше, у них з'являються борги та постійно зростають відсоткові ставки за кредитами [5]. Ці особи все більше запозичають аби покрити вже існуючі кредити і менше заощаджують гроші, тоді як люди з сильними фінансовими навичками краще планують роботу та заощаджують собі на майбутнє [6].

Громадяни щодня стикаються з необхідністю прийняття рішень, у т. ч. щодо фінансів, проте неможливо достовірно знати всю сукупність чинників, які визначають успішність прийнятого рішення. Десятки наукових досліджень та досвід вказують на те, що вплив психологічних факторів при прийнятті фінансових рішень є одним з вирішальних чинників. Тому неможливо досконало та повно вивчати процес прийняття рішень, спираючись виключно на раціональні моделі поведінки та ігноруючи помилки, які притаманні людській поведінці.

Список використаних джерел:

1. J.Y. Campbell. Restoring rational choice: the challenge of consumer financial regulation / J.Y. Campbell. // Am. Econ. Rev. – 2016. – №106. – С. 1–30.
2. Роджерс К. Взгляд на психотерапию. Становление человека / Роджерс К.. – Москва: Прогресс, 1994. – 480 с.
3. Фінансова грамотність та обізнаність в Україні [Електронний ресурс] // USAID. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://static1.squarespace.com/static/506f165ae4b072c9aeb650ec/t/5a95988d53450a561c397cc8/1519753407055/Financial+Literacy%2C+Awareness%2C+and+Inclusion+In+Ukraine+%5BUKR%5D+November+2017.pdf>.

4. The Standard & Poor's Ratings Services Global Financial Literacy Survey [Електронний ресурс] // S&P. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://gflec.org/initiatives/sp-global-finlit-survey>.

5. Annamaria Lusardi. Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness / Annamaria Lusardi, Peter Tufano. // Journal of Pension Economics and Finance. – 2015. – №14. – С. 332–368.

6. How Financial Literacy Affects Household Wealth Accumulation / Behrman Jere R., Cindy K. Soo, David Bravo, Olivia S. Mitchell. // American Economic Review. – 2012. – №102. – С. 300–304.

ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ МОДЕЛІ ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

*Тулай О. І., д.е.н., доцент, професор кафедри фінансів ім. С. І Юрія
Тернопільський національний економічний університет,
Магас М. О., магістрант факультету фінансів
Тернопільський національний економічний університет,
Романів Т. А., магістрант факультету фінансів
Тернопільський національний економічний університет*

З періоду свого виникнення держава виступає соціальним утворенням, якому притаманні відповідні загальносоціальні функції. Держава повинна провадити політику відповідальності та підтримки принципів сталого розвитку, і в першу чергу це стосується фінансових аспектів цієї політики.

15 вересня 2017 р. Уряд України представив Національну доповідь «Цілі сталого розвитку: Україна» [1], у якій визначено основні показники для досягнення Цілей сталого розвитку. У доповіді представлені результати адаптації 17 глобальних цілей сталого розвитку з урахуванням специфіки національного розвитку. Одна із представлених цілей (Ціль 3) – це міцне здоров'я і благополуччя. До ключових національних завдань цієї цілі віднесено зниження материнської смертності; мінімізація смертності, якій можна запобігти, серед дітей віком до 5 років; зупинка епідемії ВІЛ/СНІДу та туберкульозу, у тому числі за рахунок використання інноваційних практик та засобів лікування; зниження передчасної смертності від неінфекційних захворювань; зниження на чверть передчасної смертності населення, у тому числі за рахунок упровадження інноваційних підходів до діагностики захворювань; зниження рівня отримання тяжких травм і смертності внаслідок ДТП, у тому числі за рахунок використання інноваційних практик реанімування, лікування та реабілітації постраждалих унаслідок ДТП; забезпечення загальної якісної імунізації населення з використанням інноваційних препаратів; зниження поширеності тютюнокуріння серед населення з використанням інноваційних засобів інформування про негативні наслідки тютюнокуріння та здійснення реформи фінансування системи охорони здоров'я.

Таким чином, інвестування у створення високоякісної системи охорони здоров'я, орієнтованої на людину є пріоритетним напрямом державної політики у соціальній сфері. Залишковий принцип фінансування системи охорони здоров'я не виправдав себе. Сьогодні накопичилось багато невирішених проблем, пов'язаних з

фінансовим забезпеченням вітчизняної сфери охорони здоров'я (табл. 1). Тому постала гостра необхідність модернізації підходів до її фінансування.

Таблиця 1

Основні проблеми фінансового забезпечення системи охорони здоров'я України

Характеристика проблеми	Дослідники, які виділили проблему
Відсутність будь-якого зв'язку між обсягами фінансування державних закладів охорони здоров'я та результатами їхньої роботи, які полягають не в забезпеченні відповідності за екстенсивними показниками діяльності, а в реальному забезпеченні надання доступної та якісної медичної допомоги.	Д. Карамішев [2, с. 188]
Найбільшою мірою справедливість фінансування охорони здоров'я в Україні підривають прямі платежі населення. Громадяни власним коштом оплачують значну частину медичних послуг. Більшість населення самотійно забезпечує себе медикаментами при лікуванні не тільки в амбулаторних, а й у стаціонарних умовах. Платити за медикаменти та лікування доводиться не лише багатим, а й бідним. Наростання платності відбувається в хаотичній та неконтрольованій формі, без будь-яких чітких спроб держави пом'якшити негативні наслідки цього процесу для населення.	В. Лехан та Л. Крячкова [3, с. 58–59]
Більша частина державного фінансування спрямовується на утримання закладів, невиправдано високу забезпеченість ліжками, повільне впровадження нових менш вартісних, але більш ефективних технологій тощо.	Ю. Вороненко та Н. Гойд [4, с. 24]
Відсутність чіткого визначення як обсягів дефіциту фінансових ресурсів, так і причин їхнього неефективного використання в системі охорони здоров'я.	М. Мальований [5, с. 117]
Відсутність зв'язку між якістю надання медичних послуг і видатками бюджету на охорону здоров'я. Медичні працівники не задоволені матеріальною складовою мотивації до якісної праці.	І. Когут [6, с. 250–251]
Недостатні обсяги державного фінансування охорони здоров'я, відсутність окремих коштів у бюджетах усіх рівнів для підготовки та здійснення реформування, зволікання з введенням обов'язкового соціального медичного страхування, а також побоювання медичних працівників щодо зменшення обсягів або втрати тіньових фінансових потоків від пацієнтів.	Т. Носуліч та І. Царук [7, с. 167]
На даний час з боку держави не розроблена дієва система сприяння приватній медицині як соціально значущому сектору економіки, основою якої має бути відповідний комплекс заходів щодо пільгового оподаткування, кредитування, оплати комунальних послуг, партнерського рівноправ'я державних і приватних закладів охорони здоров'я тощо.	Г. Урсол, О. Скрипник та О. Василенко [8, с. 177]

Недостатні обсяги фінансування і залучення інвесторів не дають змоги розвиватися медичним та фармацевтичним підприємствам, виготовляти нові, кращі ліки, вдосконалювати технології виробництва і знижувати собівартість якісної продукції медичного призначення, що сприяє розвитку тіньового медичного ринку в Україні.	О. Мартякова та І. Трикоз [9, с. 30]
--	--------------------------------------

Ефективна система охорони здоров'я дає змогу забезпечувала якісними послугами кожного громадянина незалежно від його віку, статі, соціального статусу чи місця проживання. Державні фінансові ресурси у такій системі повинні функціонувати з максимальною ефективністю задля задоволення потреб тих людей, які потребують профілактичних, діагностичних чи лікувальних заходів без невиправданих витрат та відповідно до світових інноваційних тенденцій.

30 листопада 2016 р. Кабінет Міністрів України схвалив Концепцію реформи фінансування системи охорони здоров'я [10]. У цьому документі зазначається, що метою реформи є створення та запровадження нової моделі фінансування, яка передбачає чіткі та прозорі гарантії держави щодо обсягу безоплатної медичної допомоги, кращий фінансовий захист громадян у випадку хвороби, ефективний та справедливий розподіл публічних коштів та скорочення неформальних платежів, створення стимулів до поліпшення якості надання медичної допомоги населенню державними і комунальними закладами охорони здоров'я.

Базовими принципами фінансування нової моделі є:

1) фінансовий захист – недопустимість катастрофічних витрат громадян у випадку хвороби чи відмови від отримання необхідної медичної допомоги через неможливість її оплатити в момент отримання;

2) універсальність покриття та справедливість доступу до медичної допомоги – забезпечення доступу до гарантованих державою послуг для всіх, хто їх потребує;

3) прозорість і підзвітність – недопустимість застосування корупційних схем, зрозумілість зобов'язань усіх сторін, відкритість у використанні публічних коштів;

4) ефективність – максимально висока віддача кожної вкладеної в систему охорони здоров'я бюджетної гривні, краща якість та доступність послуг для пацієнтів, кращі умови роботи та доходи для лікарів;

5) вільний вибір – можливість для пацієнта отримати допомогу в тому закладі охорони здоров'я, який найкраще задовольняє його потреби;

6) конкуренція постачальників – залучення постачальників усіх форм власності, що створює мотивацію надавати більш якісні послуги, впроваджувати науково обґрунтовані та економічно ефективні методи роботи, забезпечувати дотримання клінічних протоколів та професійних стандартів;

7) передбачуваність обсягу коштів на медичні послуги у державному бюджеті – повноцінне стратегічне планування медичної допомоги та витрат на неї;

8) субсидіарність – встановлення повноважень щодо фінансування системи охорони здоров'я та надання медичної допомоги на якомога нижчому рівні влади, який дозволяє забезпечити відповідні доступність, належну якість та найкращу можливу економічну ефективність цієї допомоги, а також необхідні для цього ресурси.

Фінансування заходів з реалізації Концепції заплановано здійснювати за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, інших джерел, а також за рахунок міжнародної технічної та фінансової допомоги.

Одним із альтернативних джерел фінансування сфери охорони здоров'я, є обов'язкове соціальне медичне страхування, до якого українське суспільство повністю готове. Для того, щоб дотриматися вимог Конституції України і розширити джерела фінансування сфери охорони здоров'я, обов'язкові внески на медичне страхування повинні сплачувати роботодавці, які зацікавлені у здоров'ї своїх працівників, що потребує ухвалення Верховною Радою України у найближчий час відповідного закону [11, с. 146].

Впровадження системи обов'язкового соціального медичного страхування передбачає створення прозорих механізмів фінансових, організаційно-правових і соціальних взаємовідносин між медичними закладами та пацієнтами. Перевагами цього виду страхування є те, що забезпечується доступність медичної допомоги усім категоріям населення та цільове використання акумульованих фінансових ресурсів.

Світовий досвід свідчить про високу ефективність обов'язкового соціального медичного страхування. Після запровадження страхування в Україні, що доповнюватиметься добровільним медичним страхуванням, можлива ефективна реформа галузі охорони здоров'я, яка стане основою для підвищення фінансової стабільності системи охорони здоров'я, доступності та якості надання медичних послуг.

Список використаних джерел:

1. Цілі Сталого Розвитку: Україна. Національна доповідь, 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf/.
2. Карамішев Д. В. Особливості фінансування системи охорони здоров'я в умовах соціально-економічних трансформацій / Д. В. Карамішев // Теорія та практика державного управління. – 2009. – Вип. 1. – С. 187–195.
3. Лехан В. М. Інтегральна оцінка результатів діяльності системи охорони здоров'я / В. М. Лехан, Л. В. Крячкова // Україна. Здоров'я нації. – 2010. – № 2. – С. 53–65.
4. Вороненко Ю. В. Реформування охорони здоров'я: успіхи та перешкоди / Ю. В. Вороненко, Н. Г. Гойда // Сучасні медичні технології. – 2013. – № 2. – С. 24–26.
5. Мальований М. І. Стан та проблеми державного фінансування охорони здоров'я в Україні / М. І. Мальований // Проблеми економіки. – 2013. – № 4. – С. 116–124.
6. Когут І. А. Проблеми та перспективи фінансування системи охорони здоров'я / І. А. Когут // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 1 (1). – С. 248–257.
7. Носулич Т. Н. Теоретико-методологические аспекты исследования системы здравоохранения в контексте инновационной модели устойчивого развития / Т. Н. Носулич, И. М. Царук // Вісник державного технологічного університету. – 2014. – № 3. – С. 163–169. – (Серія : Економічні науки).
8. Урсол Г. М. Приватний сектор системи охорони здоров'я – активний резерв підвищення доступності та якості надання медичної допомоги: досвід Кіровоградської області / Г. М. Урсол, О. А. Скрипник, О. М. Василенко // Буковинський медичний вісник. – 2014. – Т. 18, № 4. – С. 177–181.

9. Мартякова О. В. Тінізація сфери охорони здоров'я / О. В. Мартякова, І. В. Трикоз // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 4. – С. 28–34.

10. Про схвалення Концепції реформи фінансування системи охорони здоров'я : Розпорядження Кабінету Міністрів України № 1013-р від 30 листопада 2016 р. [Електронний ресурс] . – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1013-2016-%D1%80>.

11. Солдатенко О. Сучасний стан правового регулювання фінансування сфери охорони здоров'я України / О. Солдатенко // Підприємництво, господарство і право. – 2018. – № 2. – С. 142–147.

МЕДИЧНІ СУБВЕНЦІЇ ЯК ДЖЕРЕЛО ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

*Глухова В.І., к.е.н., доцент, зав. кафедри обліку і фінансів
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського
Коровніченко І., студентка
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського*

Охорона здоров'я є однією із важливих соціальних функцій держави, тому, враховуючи положення теорій побудови соціальної держави, суспільного блага та суспільного вибору, основним видом фінансових ресурсів охорони здоров'я справедливо вважаються саме бюджетні кошти.

Кошти державного бюджету України та місцевих бюджетів на охорону здоров'я використовуються закладами охорони здоров'я для забезпечення надання населенню гарантованого рівня медичної допомоги, головними розпорядниками бюджетних коштів спрямовуються на фінансування державних цільових і місцевих програм охорони здоров'я, фундаментальних наукових досліджень з цих питань.

Фінансування галузі на рівні державного та місцевих бюджетів є недостатнім. Про це свідчить низька частка видатків по відношенню до усіх видатків бюджету та ВВП (3-4%), що не відповідає нормам законодавства та реальним потребам. Низький рівень виконання бюджетів та спрямування коштів переважно на поточні потреби, а не на розвиток охорони здоров'я є вкрай вразливим для галузі в умовах її реформування.

Основна частина видатків на галузь охорони здоров'я розподіляється з місцевих бюджетів – в середньому близько 80%, і лише 20% йде з державного бюджету [1]. Значне зростання обсягу видатків з місцевих бюджетів в 2015 р. спричинено запровадженням з цього року медичної субвенції з державного місцевого бюджетам.

Субвенція – це форма грошової допомоги місцевим бюджетам із державного, яка призначена для конкретно визначених цілей.

Постановою Кабінету Міністрів України №11 від 23.01.2015 р. було затверджено Порядок та умови Надання медичної субвенції місцевим бюджетам з державного [2]. Головним розпорядником субвенції є Міністерство охорони здоров'я. Ці кошти призначені для оплати поточних видатків закладів охорони здоров'я та програм у сфері охорони здоров'я. Не допускається спрямування субвенції на:

- закупівлю товарів, робіт і послуг, які безпосередньо не пов'язані з оплатою видатків та заходів, зазначених у пункті Порядку;
- здійснення заходів, видатки на які передбачені іншими бюджетними програмами;
- здійснення заходів, метою яких є отримання прибутку.

Місцеві ради мають право передавати кошти субвенції у вигляді міжбюджетного трансферту іншим бюджетам для надання медичних послуг за місцем обслуговування населення .

Окрім медичної субвенції, запровадженої в 2015 р., існують різні інші субвенції в галузь охорони здоров'я, зокрема: субвенції на витратні матеріали та інгаляційну анестезію. субвенції на медикаменти для швидкої медичної допомоги. В 2017 р. вперше з'являються субвенції на придбання агіографічного обладнання та субвенції на відшкодування вартості лікарських засобів для лікування окремих захворювань. Однак обсяги цих субвенцій мізерні порівняно з медичною субвенцією. Тому детально проаналізуємо медичну субвенцію у складі видатків на охорону здоров'я місцевих бюджетів України (таблиця 1).

Таблиця 1

Динаміка медичних субвенцій і їх частка у всіх видатках місцевих бюджетів на охорону здоров'я України, млн. грн.

	2015	2016	2017	Відхилення 2017/2015	
				Абс.	Відн., %
Видатки місцевих бюджетів на охорону здоров'я - всього	59541,1	66080,3	85663,0	26121,9	43,9
Медична субвенція	46177,90	44433,7	56220,1	10042,2	21,7
Частка медичної субвенції у всіх видатках місцевих бюджетів на охорону здоров'я, %	71,5	67,2	65,6	-5,9	-

Побудовано авторами за даними ДКСУ [1]

Як видно з таблиці 1, обсяги медичної субвенції зросли за 2015-2017рр. на 21,7%, в той час як всі видатки місцевих бюджетів на охорону здоров'я - на 43,9%. Питома вага коштів медичних субвенцій у всіх видатках місцевих бюджетів на охорону здоров'я є дуже значною, але протягом аналізованого періоду спостерігаємо скорочення її частки у фінансовому забезпеченні бюджетних видатків на охорону здоров'я. Це обумовлено тим, що у зв'язку з подальшим реформування галузі акценти у фінансуванні первинної допомоги переносяться на місцеві бюджети, та й місцеві органи влади прагнуть забезпечити фінансування найнеобхідніших послуг з охорони здоров'я та її розвитку за рахунок власних джерел, не очікуючи централізованого виділення медичної субвенції.

Отже, загалом запровадження медичної субвенції є дуже позитивним явищем, так як до 2014 р. цільових субвенцій у сферу охорони здоров'я було мізерно мало.

Хоча кошти з базової дотації і розподілялись також і в цю сферу, проте не в таких розмірах, як виділяються зараз медичні субвенції. Галузь охорони здоров'я

потребує значних коштів для того, щоб нормально функціонувати та реформуватись, тому створення цільової субвенції було дуже доречним. Щодо розподілу медичної субвенції по регіонах, то більшу частину отримують більш розвинуті регіони, наприклад, Дніпропетровська, Харківська, Одеська області та м. Київ. Головною метою нинішнього фінансування охорони здоров'я повинно бути забезпечення галузі такими коштами, щоб у всіх регіонах був однаковий, або майже однаковий рівень її розвитку.

Згідно законодавчих змін, у 2018 р. обсяг субвенції, що спрямовується на первинну медичну допомогу, становить не більше 40 відсотків загального обсягу субвенції для районів та об'єднаних територіальних громад, які добровільно об'єдналися на базі районів, та не більше 30 відсотків загального обсягу субвенції для міст обласного значення та об'єднаних територіальних громад, які добровільно об'єдналися на базі міст обласного значення. На вторинну медичну допомогу спрямовуються кошти в обсязі не менше 60 і 70 відсотків відповідно [3].

Проектом Державного бюджету України на 2019 рік передбачено, що обсяг медичної субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам зменшиться на 3,3% порівняно з 2018 роком і забезпечуватиме тільки видатки на надання вторинної, третинної та екстреної медичної допомоги. Попри незначне скорочення фінансування за цим напрямом, на практиці очікується збільшення фінансування спеціалізованої, високоспеціалізованої та екстреної медичної допомоги [4].

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/index>.
2. Постанова Кабінету Міністрів України від 23.01.2015 №11 «Порядок та умови надання медичної субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам» [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
3. Постанова Кабінету міністрів України № 574 від 09.08.2017 р. «Про внесення змін до Порядку та умов надання медичної субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам» [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
4. Ціна держави [Електронний ресурс] / Режим доступу <http://cost.ua/news/621-Medical-Financing-2019>.

ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА У СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ

*Качула С.В., к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро*

Однією із домінуючих соціальних проблем сучасних держав стали проблеми охорони здоров'я населення, надання необхідних медичних послуг. Одні країни стикнулися з проблемами масових захворювань, виникненням нових хвороб, інші – необхідністю масової вакцинації, тощо. В Україні однією із найвагоміших причин стрімкого скорочення населення вважається погіршення здоров'я, зокрема, підвищення смертності від різних хвороб, у тому числі соціально небезпечних, і водночас зниження народжуваності. За прогнозом ООН в Україні до 2050 р. очікується скорочення населення до 33 млн. осіб, або на 18 млн. осіб порівняно з 2005

p.[4]. Це найвищий показник у світі. Такий прогноз ставить під загрозу сталий соціально-економічний розвиток країни і потребує невідкладного втручання держави, активізації регуляторної функції державної фінансової політики у сфері охорони здоров'я.

В Україні впродовж останніх років відбувається масштабне реформування медичної галузі, здійснюються заходи щодо диверсифікації її фінансового забезпечення. З огляду на вагому соціальну значимість галузі актуальним є дослідження ролі державної фінансової політики та її вагомої складової - бюджетної політики у сфері охорони здоров'я у аспекті забезпечення сталого соціального розвитку.

В Україні розроблено Стратегію сталого розвитку «Україна-2020», метою якої є впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід країни на провідні позиції у світі. У цьому епохальному документі наголошено, що особливу увагу потрібно приділити безпеці життя та здоров'я людини, що неможливо без ефективної медицини, захищеності соціально вразливих верств населення, безпечного стану довкілля і доступу до якісної питної води, безпечних харчових продуктів та промислових товарів; забезпечення гарантій, що кожен громадянин, незалежно від раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, етнічного та соціального походження, майнового стану, місця проживання, мовних або інших ознак, матиме доступ до високоякісної освіти, системи охорони здоров'я та інших послуг в державному та приватному секторах.

Соціальний розвиток можливий за справедливого розподілу ресурсів у суспільстві та реалізації принципу соціальної відповідальності держави перед громадянами. Державна фінансова політика органічно пов'язана з характером і цілями держави, її функціями, завданнями сталого розвитку суспільства та є важливим інструментом впливу держави на соціальні процеси в країні.

Від державної фінансової політики та її вагомої складової - бюджетної політики у сфері державних видатків, значною мірою залежить збалансований розвиток країни. Держава, формуючи і реалізуючи бюджетну політику, має змогу задіяти значні ресурси для забезпечення населення доступними та якісними послугами у сфері охорони здоров'я. Тому бюджетна політика України у цій сфері останніми роками сконцентрована саме навколо соціальних заходів.

Згідно дослідження Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) за таким показником, як рівень витрат на охорону здоров'я на одну особу, Україна займає 89 місце у світі (серед 184 країн), а за показником тривалості життя – 108 місце (станом на 2015 р.). За захворюваністю на туберкульоз Україна посідає 5 місце у світі. Тривалість життя населення України в середньому на 10 років нижче, ніж у країнах ЄС, рівень передчасної смертності – в 3 рази більший, рівень смертності від туберкульозу – в 20 разів. У загальному рейтингу ВООЗ Україна знаходиться на 79 місці із 191 країни світу, а за показником витрат на охорону здоров'я в розрахунку на одного жителя займає 111-те місце серед 191 країни, попереду - Білорусь і Молдова [4].

Згідно офіційної статистики в Україні зберігається тенденція до зростання показників захворюваності населення з таких хвороб: новоутворення, хвороб системи кровообігу, органів дихання, шкіри та ін. Така ситуація в охороні здоров'я загрожує національній безпеці. В Україні розроблена Національна стратегія реформування системи охорони здоров'я на період 2015–2020 років [3]. Реальне її втілення залежить

від ефективної державної фінансової політики, адже потребує значних фінансових ресурсів.

Світовий досвід фінансування охорони здоров'я демонструє, що на практиці існують такі основні види фінансування охорони здоров'я: державне фінансування, обов'язкове і добровільне медичне страхування та змішане фінансування. Так, у Великобританії, Данії, Італії переважає державне фінансування; у Німеччині, Франції, Австрії, Нідерландах, Швеції та Японії – розвинена система обов'язкового медичного страхування; у США - змішана форма фінансування, водночас існує доволі розвинена система приватних страхових компаній. У таких країнах, як Бразилія, Китай, Чилі, Мексика за останнє десятиліття здійснюється загальне охоплення населення медико-санітарною допомогою, що раніше було прерогативою лише високорозвинених країн.

ВООЗ наголошує про необхідність консолідації зусиль щодо досягнення загального охоплення населення медико-санітарною допомогою та поліпшення методів лікування з метою подолання негативних тенденцій ХХІ ст.: глобалізації нездорового способу життя, швидкої урбанізації і старіння населення. У зв'язку з цим необхідно вирішити три важливі і взаємопов'язані проблеми: відсутність необхідних фінансових ресурсів, їх нераціональний розподіл і використання, оплата медичних послуг за рахунок власних коштів.

У країнах світу існують різні види державних програм, серед яких - надання пільг для користування медичними послугами (знижки на ліки певним категоріям населення; безкоштовна первинна медична допомога для більшості населення; часткова сплата реальної вартості медичних послуг тощо). Звичайно, обмежуючим чинником впровадження прогресивних зарубіжних соціально орієнтованих практик є фінансові можливості держави.

Враховуючи, що в Україні основним джерелом фінансового забезпечення закладів охорони здоров'я, як і системи в цілому, є бюджетне фінансування, розглянемо видатки на охорону здоров'я в структурі видатків Зведеного бюджету України впродовж 2012–2017 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

Частка видатків Зведеного бюджету України, спрямована на фінансове забезпечення системи охорони здоров'я в 2012–2017 рр.

Показник	Частка видатків зведеного бюджету, %					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Охорона здоров'я	11,9	12,2	10,9	10,4	9,0	9,7
Усього видатки	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: за даними ДКСУ

Дані табл. 1 свідчать, що у цілому частка видатків зведеного бюджету України на фінансування охорони здоров'я значно зменшилася в 2016 р. та є найнижчою за аналізований період. Натомість її зростання у 2017 р. порівняно з 2016 р. на 0,7% не досягло рівня жодного з показників в 2012-2015 рр.

У абсолютному значенні обсяг видатків зведеного бюджету на охорону здоров'я в 2012–2015 рр. зріс на 21,4%, причому темп приросту видатків місцевих бюджетів (15,6%) значно перевищує аналогічний показник державного бюджету (4,1%), що в значній мірі спричинено запровадженням у 2015 р. медичної субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам. В 2016 р. відбулося зростання видатків

зведеного бюджету на 6% порівняно з 2015 р., а в 2017 р. – вже на 36% порівняно з 2016 р., що спричинено зміцненням фінансового потенціалу місцевих бюджетів в результаті поглиблення процесів бюджетної децентралізації.

Таким чином, якщо збільшення видатків на охорону здоров'я за 2012–2017 рр. в абсолютному вимірі у зведеному бюджеті, а також у розрізі бюджетів в цілому збільшувалося, то воно не було стабільним. У структурі фінансового забезпечення сфери охорони здоров'я переважають кошти місцевих бюджетів. Водночас, аналіз свідчить, що затверджений план фінансування видатків на охорону здоров'я як з державного, так і місцевих бюджетів впродовж 2012–2017 рр. не виконувався, що потребує удосконалення бюджетного планування та аналізу чинників недовиконання плану.

19 березня 2015 року між Україною та Міжнародним банком реконструкції та розвитку було підписано Угоду про позику для реалізації спільного проекту. Згідно з умовами угоди, Міністерство охорони здоров'я України (далі – МОЗ) та 8 областей – учасників проекту розпочали реалізацію такого проекту – «Поліпшення охорони здоров'я на службі у людей» (далі – Проект). Проект фінансується за рахунок позики МБРР в сумі 214,7 млн дол. США і, частково, за рахунок коштів місцевих бюджетів областей – учасників проекту. За результатами конкурсного відбору реалізація проектів здійснюється у восьми областях України: Дніпропетровській, Полтавській, Рівненській, Вінницькій, Волинській, Львівській, Закарпатській і Запорізькій. Водночас, зазначимо відсутність на сайті головних розпорядників бюджетних коштів річної звітності про хід виконання даного проекту, обсягів фінансування, проміжних результатів тощо.

Впровадження медичної реформи в Україні триває, водночас, невирішеними залишаються проблеми якості медичних послуг та рівного безкоштовного доступу населення до послуг охорони здоров'я. Причинами зазначених проблем дослідники називають:

- низький рівень профілактики захворювань і частки первинної медико-санітарної допомоги у структурі медичних послуг;
- неефективне використання бюджетних коштів на охорону здоров'я, відсутність коштів на розвиток медичних закладів;
- відсутність зв'язку між якістю медичних послуг й видатками на її фінансування, проблеми із забезпеченості кадрами, а також відсутність мотивації медичного персоналу до якісної праці;
- дублювання медичних послуг на різних рівнях надання медичної допомоги, відсутність механізму управління потоками пацієнтів на різних рівнях надання медичних послуг; незначна самостійність медичних закладів при використанні фінансових ресурсів [1; 2].

Таким чином, питання ефективної державної фінансової політики щодо забезпечення якості й ефективності діяльності системи охорони здоров'я, досягнення доступності в наданні медичної допомоги, підвищення її якості є пріоритетними. Держава, виконуючи свої функції у такій суспільно важливій сфері, як охорона здоров'я, сприяє підвищенню рівня та якості життя населення, про що свідчить досвід країн світу. Особливо це важливо в умовах кризи, невід'ємними атрибутами якої є уповільнення темпів економічного зростання, інфляція, безробіття, зниження життєвого рівня населення.

Отже, в Україні необхідна трансформація державної фінансової політики, формування довгострокових стратегій її основних напрямів [5] та удосконалення

фінансового механізму охорони здоров'я у напрямі підвищення ефективності витрачання бюджетних коштів, реальної реалізації програмно-цільового методу планування, підвищення прозорості реалізації бюджетних програм щодо їх виконання та досягнення запланованих цілей, дієвий фінансовий контроль за ефективністю та результативністю бюджетної політики у сфері видатків на потреби медичної галузі та активізація впровадження медичного страхування.

Список використаних джерел:

1. Глухова В.І., Булах М.О. Джерела фінансового забезпечення системи охорони здоров'я в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 10. С. 760-764. URL :<http://global-national.in.ua/pro-zhurnal>.

2. Лисяк Л.В., Тропіна В.Б. Бюджетна політика України у сфері охорони здоров'я в умовах реформування галузі. *Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії*. 2011 №1 (25). 125-131.

3. Національна стратегія реформування системи охорони здоров'я в Україні на період 2015–2020 років. URL :<http://www.apteka.ua/article/327094>.

4. Офіційний сайт Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ). URL :http://www.who.int/gho/publications/world_health_statistics/ru/

5. Чугунов І.Я. Довгострокова бюджетна стратегія у системі економічної циклічності. *Вісник КНТЕУ*. 2014. № 5. С. 64–77.

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ

*Лисяк Л.В., д.е.н., професор
Циганок Т.А., магістр*

Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро

Забезпечення стабільного розвитку будь-якої держави обумовлюється, передусім, економічною складовою. Однією з характеристик стабільної економіки є стан фінансової системи, зокрема сукупного державного боргу України, від якого безпосередньо залежить бюджетна спроможність, стабільність національної валюти, функціонування фондового ринку, розвиток малого і середнього бізнесу тощо [1].

Згідно Бюджетного кодексу України, державний борг - загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення.

Головними причинами виникнення і зростання державного боргу в Україні є: трансформаційний спад виробництва та звуження на цій основі податкової бази; циклічні спади в економіці; несприятливий інвестиційний клімат; збільшення державних видатків без відповідного зростання доходів; зменшення податків з метою стимулювання економіки без відповідного зменшення державних витрат; вплив політичних циклів.

Економічна сутність державного боргу виявляється через такі його функції: фіскальну – залучення державою необхідних коштів для фінансування бюджетних видатків і регульовальну – коригування обсягів грошової маси через купівлю–продаж цінних паперів НБУ.

В останні роки Україна не повністю забезпечена фінансовими ресурсами для ефективного виконання покладених на державу функцій, тому для вирішення даного питання залучаються кошти інших держав або спеціальних організацій. Проблема

полягає у тому, що спад виробництва, нестабільність економічної кон'юнктури та інші негативні наслідки фінансово-економічної кризи не дозволяють державі вчасно і повністю розрахуватися з боргами, вона змушена знову позичати кошти. Так, в 2009-2018 рр. спостерігається тенденція збільшення державного боргу України в національній валюті. В 2017 р. сума державного боргу становила 2141,67 млрд. грн., що у 6,8 разів більше порівняно з 2009 р. Тобто, під впливом несприятливої економічної та воєнної ситуації в Україні відбулося збільшення дефіциту бюджету і стрімке зростання суми державного боргу (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка зовнішнього та внутрішнього боргу в структурі загального боргу України впродовж 2009 - 2018 рр.

Роки	Державний борг (усього), млрд. грн.	Приріст (%)	Зовнішній борг (усього), млрд. грн.	Приріст (%)	Внутрішній борг (усього), млрд. грн.	Приріст (%)
2009	316,89	-	211,75	-	105,13	-
2010	432,24	+36,4	276,75	+30,7	155,49	+47,9
2011	473,12	+9,5	299,41	+8,2	173,71	+11,7
2012	515,51	+9,0	309,00	+3,2	206,51	+18,9
2013	584,11	+ 13,3	300,03	-2,9	284,09	+37,6
2014	1100,56	+ 88,4	611,70	+103,9	488,87	+72,1
2015	1572,18	+42,9	1042,72	+70,5	529,46	+8,3
2016	1929,76	+22,7	1240,03	+18,9	689,73	+30,3
2017	2141,67	+11,0	1374,99	+10,9	766,68	+11,2
30.09.2018	2112,77	-1,3	1071,19	-22,1	756,27	-1,4

Джерело: складено авторами за [2]

Значна зовнішня заборгованість також впливає на фінансову безпеку держави. Аналіз даних за 2009-2018 рр. надає можливість сказати, що в Україні зростає загроза фінансовій безпеці, адже частка зовнішнього боргу досить суттєва та становить у 2015-2017 р. 66,3%, 57,9% та 64,2% ВВП відповідно.

Впродовж 2013-2018 рр. найбільшими зовнішніми кредиторами України були МВФ та МБРР. Водночас суми заборгованості країни перед міжнародними організаціями за досліджуваний період стрімко зростали. Незважаючи на існування такого негативного явища для фінансової безпеки країни, на сьогодні немає альтернативних джерел покриття дефіциту бюджету [2]. Наслідком може бути загроза втручання у внутрішні справи нашої країни з боку міжнародних організацій та іноземних держав. Зовнішні кредитори висувають певні вимоги, як умову отримання кредитів. Крім того, негативним чинником є нераціональне та неефективне витрачання запозичених коштів.

При кількісній та якісній оцінці впливу факторів на боргову безпеку держави прийнято використовувати певні індикатори. При аналізі боргової безпеки держави застосовуються такі: відношення загального обсягу державного боргу до ВВП (має бути $\leq 60\%$), відношення загального обсягу зовнішнього боргу до ВВП ($\leq 25\%$),

відношення обсягу внутрішнього боргу до ВВП ($\leq 30\%$), рівень зовнішньої заборгованості на одну особу (≤ 200 дол.), відношення обсягу зовнішнього боргу до сальдо річного експорту-імпорту товарів та послуг ($\leq 70\%$) [2].

Проблемами боргової безпеки України переймаються не тільки уряд нашої країни, але й міжнародні організації, адже вони повинні бути впевнені, що позичені кошти будуть повернені в повному обсязі. Тому з метою передбачення обсягів зовнішньої заборгованості в Україні Міжнародний Валютний Фонд провів аналіз боргової стійкості (DSA) та спробував спрогнозувати майбутній сценарій розвитку зовнішнього боргу (табл. 2).

Таблиця 2

Прогнозні показники, розраховані МВФ щодо зовнішньої заборгованості України в 2018-2021 рр.

Показник	2018	2019	2020	2021
Дефіцит платіжного балансу, без процентних платежів, % до ВВП	-4,9	-4,0	-3,5	-3,0
Дефіцит балансу товарів та послуг, % до ВВП	1,5	2,0	2,1	2,4
Зовнішній борг, % до ВВП	129,8	118,4	107,5	98,4
Відношення зовнішнього боргу до експорту, %	267,3	247,0	227,2	211,7
Зміна боргу за рахунок зміни ВВП, % до ВВП	-3,8	-4,2	-4,3	-3,9
Зміна боргу за рахунок зміни номінальної процентної ставки, % до ВВП	6,8	6	5,7	5,2

Джерело: складено авторами за [4]

Отримані розрахунки свідчать, що існуючі проблеми з платоспроможністю, погашенням та обслуговуванням боргу залишаються, однак до 2021 р. намітиться тенденція до повільного покращення.

В сучасних реаліях України слабкість реальної економіки не продукує динамічний суспільний поступ, тому виникають проблеми пенсійного забезпечення, житлово-комунального господарства та інші. Економічна ситуація в Україні свідчить, що надмірне залучення позикових коштів і нераціональне їх використання перешкоджає довгостроковому економічному зростанню. Тому проблеми боргової безпеки, управління та обслуговування державного боргу постають особливо гостро. У зв'язку з цим, на нашу думку, необхідно вжити низку заходів, спрямованих на оптимізацію боргової політики, а саме: зміна структури державного боргу на користь внутрішніх запозичень шляхом пошуку умов, які б зацікавили вітчизняного інвестора; оптимізація структури державного боргу у частині співвідношення між короткостроковими та довгостроковими запозиченнями; розвиток внутрішнього фінансового ринку та підвищення довіри до його учасників тощо.

Список використаних джерел:

1. Пасічник Ю. В. Сукупний державний борг України: загрози та наслідки. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2018. № 10(38). с. 105–109.

2. Державний та гарантований державою борг України: офіційний сайт Міністерства фінансів України URL: <https://www.minfin.gov.ua/news/borg/derzhavnyi-borh-ta-harantovanyi-derzhavoiu-borh> (дата звернення: 25 листопада 2018 р.).

3. Second review under the extended fund facility and requests for waivers of non-observance of performance criteria, rephrasing of access and financing assurances review – press release; staff report; and statement by the executive director for Ukraine / IMF Country Report №. 16/319. September 2016. 151 p.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КАЗНАЧЕЙСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ БЮДЖЕТІВ ЗА ДОХОДАМИ

*Русін В. М., к.е.н., доцент кафедри фінансів ім. С. І. Юрія
Тернопільський національний економічний університет,
Жарук О. С., начальник управління
Управління ДКСУ у Ярмолинецькому районі Хмельницької області*

Органи Державної казначейської служби України на сьогоднішній день є одними із найактивніших учасників процесу косового виконання бюджетів в Україні. Головним призначенням Державної казначейської служби України та її територіальних органів є обслуговування бюджетних коштів і сприяння ефективному управлінню фінансовими ресурсами держави шляхом застосування оптимальних механізмів формування та використання бюджетних коштів [1, с.45]. Від організації роботи органів Казначейства України значною мірою залежить можливість ефективно та оперативно управляти державними та місцевими фінансовими ресурсами.

З моменту створення Казначейства в Україні, перед цим органом завжди ставились вимоги щодо вдосконалення системи виконання бюджетів. Повноваження органів казначейства постійно розширювались, зростали обсяги робіт з обслуговування бюджетних коштів. Розвиток новітніх технологій в сучасному суспільстві ставить нові вимоги до вдосконалення казначейського обслуговування бюджетних коштів. Тому, вдосконалення казначейського обслуговування бюджетів за доходами повинно сприяти спрощенню роботи платників податків і зборів по їх сплаті до бюджетів, зменшенню кількості помилково чи надміру сплачених платежів до бюджетів, а також прискоренню обробки платежів у системі казначейства з можливістю володіння оперативною інформацією про стан виконання бюджетів на всіх рівнях органів казначейства.

Забезпечення ефективного виконання бюджету визначено одним із основних напрямів розвитку системи управління державними фінансами, що закріплено у схваленій Урядом Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 роки [2]. Враховуючи такі стратегічні цілі реформування системи управління державними фінансами в Україні в системі казначейства реалізовано ряд заходів, які дали можливість вдосконалити технологічні процеси обслуговування бюджетних коштів. Казначейство активно впроваджує інноваційні проекти в процес обслуговування бюджетів за доходами.

З 1 квітня 2017 року запроваджено новий прозорий порядок бюджетного відшкодування ПДВ, відповідно до якого Казначейство в автоматичному режимі здійснює повернення сум бюджетного відшкодування ПДВ платникам податку на підставі інформації з єдиного публічного Реєстру заяв про повернення суми

бюджетного відшкодування податку на додану вартість[3]. Новий механізм відшкодування ПДВ характеризується рядом переваг, зокрема:

- інформація про узгодженість суми бюджетного відшкодування формується в автоматичному режимі із відображенням в Реєстрі;

- відшкодування ПДВ відбувається в автоматичному режимі. Органи ДФСУ, більше не передають до органів Казначейства висновки у формі паперових документів щодо сум ПДВ, заявлених до відшкодування;

- реєстр заяв про повернення суми бюджетного відшкодування податку на додану вартість щоденно оприлюднюється на офіційному веб-сайті Міністерства фінансів України, що забезпечує рівні та прозорі умови для усіх платників ПДВ.

З метою оптимізації процесів управління державними фінансами в органах казначейства пріоритетними напрямками діяльності Державної казначейської служби України на 2017–2018 роки було визначено запровадження централізованої моделі виконання дохідної частини бюджетів. Казначейством розроблено систему централізації доходів державного та місцевих бюджетів, яку введено в експлуатацію з 1 липня 2018 р. Рахунки для зарахування доходів до державного та місцевих бюджетів тепер централізовано відкриваються на балансі центрального апарату Державної казначейської служби України (код МФО 899998) в розрізі кодів класифікації доходів бюджету для всіх бюджетів. Ця модель характеризується рядом переваг, зокрема:

- в системі електронних платежів СЕП НБУ зі сторони органів казначейства працює лише 2 учасники, замість 27. Це дозволило зменшити витрати на підтримку територіальних майданчиків обробки інформації в територіальних органах казначейства;

- впроваджено єдину централізовану модель ведення обліку на Центральному рівні, що дає можливість формувати оперативну звітність в режимі реального часу;

- зменшено кількість операцій у внутрішній платіжній системі казначейства;

- реалізовано єдиний підхід до створення та реалізації комплексної системи захисту інформації на централізовану облікову систему казначейства.

В системі казначейства введено в експлуатацію модуль для роботи з реєстром судових рішень в частині виконання судових рішень. Це дає можливість:

- вести реєстрацію судових рішень, наданих органам Казначейства;

- встановлювати та відслідковувати статус судового рішення в процесі виконання судового рішення;

- відбирати судові рішення для оплати відповідно до встановленої черговості виконання та визначеної суми;

- формувати документи на виконання судових рішень в автоматичному режимі на підставі реєстрів до виконання;

- оплачувати в системі сформовані платіжні документи з накладанням електронно-цифрового підпису.

Незважаючи на впровадження в системі казначейства ряду заходів залишається необхідність подальшої активізації вдосконалення казначейського обслуговування бюджетів за доходами з метою пошуку більш досконалих методів управління фінансовими ресурсами. Органи Казначейства застосовують касовий метод для підготовки інформації про результати виконання бюджетів за доходами. Це дозволяє лише фіксувати обсяги фактично отриманих коштів за звітний період, що не є достатнім для прогнозування бюджетних показників. Практика європейських країн характеризується можливістю підготовки інформації про надходження коштів

бюджетів до бюджетів за методом нарахування. Тому, доцільно вивчити можливості запровадження такої практики формування інформації в Україні та визначити ризики які цьому перешкоджають. Щоб максимально раціоналізувати на практиці можливості казначейського обліку надходжень до бюджетів необхідно до цього процесу залучати не тільки зусилля фахівців органів ДКСУ, а й Міністерства фінансів України, Державної фіскальної служби України та інших органів, що контролюють справляння платежів до бюджетів.

Щоб забезпечити можливість ведення обліку доходів бюджетів за методом нарахувань Казначейство пропонує запровадити можливість функціонування єдиного рахунку платника податків. Платнику податків пропонується відкривати у центральному апараті Казначейства рахунок на зразок рахунку електронного адміністрування ПДВ, який протягом місяця у будь-який час та в будь-якому розмірі юридичні та фізичні особи, що є суб'єктами господарювання, можуть поповнювати певною сумою коштів. Органи Державної фіскальної служби України на основі поданої звітності платника податків у період виникнення у нього податкового зобов'язання у відповідні терміни направить до центрального апарату Казначейства електронні реєстри для перерахування коштів з єдиних рахунків платників до відповідних бюджетів. На основі таких реєстрів, органи Казначейства здійснять перерахування податків та зборів до бюджетів. Це забезпечить сплату податків до бюджетів у ті звітні періоди, в яких виникають зобов'язання їх сплати, а також в свою чергу спростить роботу платникам податків.

Органи казначейства в процесі казначейського обслуговування бюджетів за доходами здійснюють обмін інформацією із Мінфіном, ДФСУ та багатьма іншими учасниками бюджетного процесу. Проте із наявністю різних програмних продуктів, організаційних структур бухгалтерських служб, правил документообігу виникає необхідність у створенні уніфікованого програмного продукту з ведення бухгалтерського обліку та складення фінансової звітності. Це значно б спростило обмін інформацією між учасниками бюджетного процесу.

Підсумовуючи вище викладене відзначимо, що органи Казначейства України постійно вдосконалюють свою діяльність, зокрема й щодо обслуговування бюджетів за доходами. Однак перед ними виникають все нові і нові виклики, які вимагають постійного вдосконалення своєї діяльності. Подальші зусилля органів казначейства повинні бути спрямовані на модернізацію системи обліку виконання бюджетів.

Список використаних джерел:

1. Стоян В., Русін В. Казначейська система виконання бюджету: навч. посіб. Тернопіль : Астон, 2015. 271 с.

2. Про схвалення Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 роки : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 8 лютого 2017 р. № 142-р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/142-2017-%D1%80#n9> (дата звернення: 19.11.2018).

3. Публічний звіт Голови Казначейства Тетяни Слюз щодо діяльності Державної казначейської служби України за 2017 рік. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/file/link/393469/file/2018.pdf>. (дата звернення: 20.11.2018).

МОДЕЛІ БЮДЖЕТНОЇ ЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВАЛОВОГО ВНУТРІШНЬОГО ПРОДУКТУ

*Кондратюк С.Я., к.е.н.,
ДВНЗ “Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана
Загоранський В.Ю., Цвикор В.С. студенти 4 курсу
ДВНЗ “Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана*

Бюджет насамперед слід розглядати як централізований фонд коштів, яким розпоряджаються представники громадян в парламенті держави і органах місцевого самоврядування й використовується державою для надання публічних благ.

Бюджетна централізація валового внутрішнього продукту в державі завжди була невід’ємною частиною суспільних відносин. Тому, яким має бути рівень бюджетної централізації лежить в конституційній площині. Якщо рівень централізації буде досить низьким, то суспільство не отримуватиме достатніх бюджетних коштів для забезпечення фінансування безоплатних публічних благ. І навпаки, високий рівень бюджетної централізації валового внутрішнього продукту призводитиме до підвищення загального рівня безоплатних публічних благ. Рівень бюджетної централізації валового внутрішнього продукту визначає фінансову модель суспільства. Українські вчені Федосов В.М. та Опарін В.М. виокремлюють скандинавську, західноєвропейську та американську фінансові моделі за рівнем бюджетної централізації валового внутрішнього продукту у суспільстві [1, с.240; 2, с.864]. Для кращого розуміння бюджетної практики в Україні, в таблиці 1 наведено частку надходжень державного і місцевих бюджетів без Пенсійного фонду України й інших фондів загальнообов’язкового державного соціального страхування.

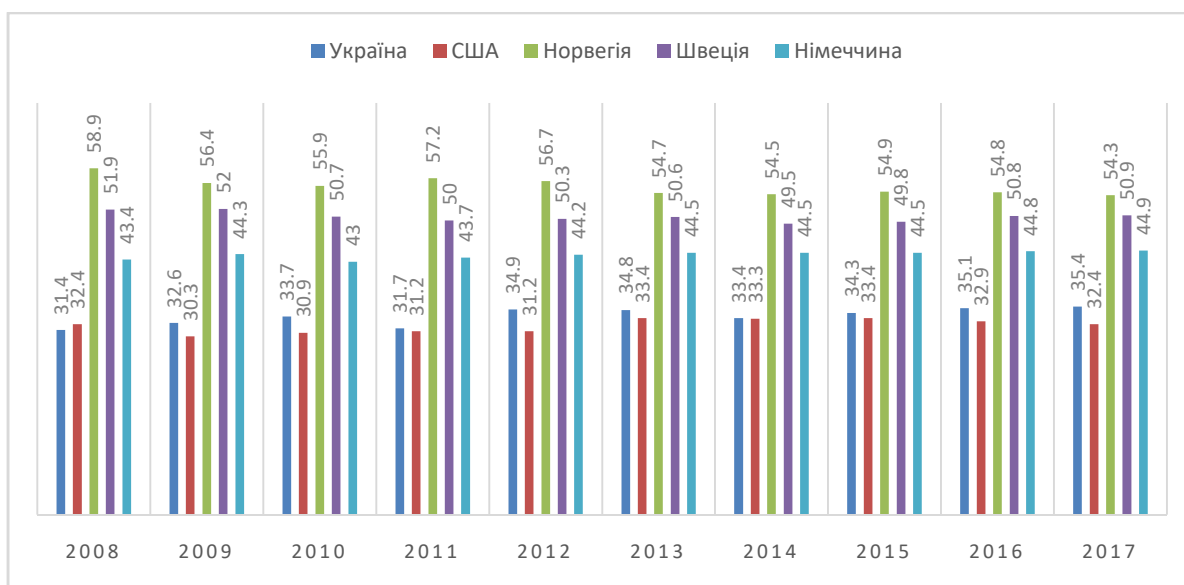


Рис.1 Динаміка бюджетної централізації ВВП України та інших країн [3].

З таблиці видно, що Україні притаманна західноєвропейська модель бюджетної централізації, так як частка перерозподілу ВВП сформована ближче до 35%, при чому ця частка постійно зростає. Водночас, як Норвегія має скандинавську модель, а США - американську.

В Україні перерозподіл ВВП, на перший погляд, схожий на модель США, проте розвиток цих країн різний, чому так? Потрібно дивитися більш детально на видаткову частину, бо сама частка перерозподілу ВВП показує наскільки соціально орієнтованою є країна (чим більший показник, тим більше соціальне спрямування: Норвегія, Данія, Фінляндія тощо). Якщо взяти видаткову частку, то на погашення самих процентів державного боргу йде 10,5% від видатків у зведеному бюджеті, тоді як у США даний показник за останні 5 років не перевищував 3% [4]. В Україні наразі є боргова криза, яка щороку потребує значних коштів державного бюджету на обслуговування й погашення державного боргу присутньому дефіциті цього бюджету, та домінуючої частки поточних видатків на споживання, а не на розвиток, як у високорозвинених країнах.

Хотілось би детальніше зупинитися на капітальних видатках у Федеральному бюджеті США, а саме їх інвестиційну політику, щороку вони частку з бюджету інвестують у приватний сектор, і потім отримують прибутки (3% від всіх надходжень, або 160 млрд. дол). Цим вони і збільшують надходження до бюджету та заодно стимулюють економіку, вливаючи кошти в приватний сектор. Порівняно з Норвегією, яка спрямовує майже 2 % ВВП на наукові розробки та дослідження, а експорт високотехнологічних товарів становить 19,7% загального експорту, в той час Україна лише 0,6% і цей відсоток постійно регресує з високою динамікою. Норвегія має скандинавську модель бюджетної централізації ВВП, ми можемо побачити, що в Україні набагато нижчий відсоток перерозподілу ВВП, а саме на 20-27%. Така висока частка централізації ВВП пов'язана з тим, що Норвегія має досить досконалу систему перерозподілу ВВП, а видатки на поточне споживання в цій країні сформувались всього на рівні 69,8%, в той час як в Україні 95,1%. При тому, що видатки на поточне споживання в Норвегії спрямовуються не на сплату відсотків, покриття дефіциту спеціальних фондів, як в Україні, а на соціальний розвиток, так як в Норвегії безкоштовна медицина, є багато пільг на складні та дорогі операції для своїх громадян. Також є багато державних грантів на безкоштовне навчання як і в межах держави, так і за кордоном. Для України така частка централізації просто неприпустима, через те, що в Україні вони спрямовуються на споживання, і якщо ще збільшити податкове навантаження на виробників та населення, результатом буде падіння виробництва та споживання, і відповідно ВВП. Ринковий сектор почне просто занепадати, і та частка підприємств, яка працює офіційно та сплачує податки також перейде в тіньовий сектор.

Рекомендації:

- недопущення високої частки централізації ВВП, так як це може загрожувати підвищенням залежності бізнесу від цього перерозподілу;
- ліквідувати практику постійних бюджетних коригувань у процесі виконання бюджету;
- посилити прозорість системи державних фінансів;
- підвищити гнучкість державних фінансів (особливо видатків), що проявляється в максимально можливому зменшенні неефективних видатків бюджету.

Список використаних джерел:

1. Опарін В. М :Навч. посібник. — 2-ге вид., доп. і перероб. — К.: КНЕУ, 2002. — 240 с.
2. Бюджетний менеджмент: Підручник / В.Федосов, В.Опарін, Л.Сафонова та ін.; За заг. ред. В.Федосова. - К.: КНЕУ, 2005.- 864 с.
3. Сайт OECD. Динаміка централізації ВВП по країнах [Електронний ресурс] / сайт OECD. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.oecd.org/>.
4. Інформація про надходження від інвестиційної діяльності [Електронний ресурс] // USAFacts. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: https://usafacts.org/government-finances/revenue?comparison=by_government_type&government_type=combined&table=revenue--government&year=2015.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗРОСТАННЯ РОЛІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

*Дем'янюк А.В., к.е.н.,
доцент кафедри фінансів ім. С. І. Юрія
Тернопільський національний економічний університет*

В Україні з 2014 року здійснюється реформи децентралізації з метою зміцнення ролі місцевих бюджетів у забезпеченні соціально-економічного розвитку підвідомчих територій. Законодавчою підставою для реалізації реформи були прийняті зміни до Бюджетного та Податкового кодексів України з питань децентралізації, а також – Концепція реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади від 1 квітня 2014 року, Закон України «Про співробітництво територіальних громад» від 17 червня 2014 року та Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» від 5 лютого 2015 року. Розпочалося формування та розвиток такого потужного інститут місцевого самоврядування, як об'єднані територіальні громади, що в свою чергу призвело до реконструкції структури бюджетної системи України (рис. 1). Таким чином, на сьогодні уже створено 845 об'єднаних територіальних громад (у 123 громадах ще не відбулися перші вибори), що об'єднали 3865 рад та 8280736 громадян.

Питання формування та використання коштів місцевих бюджетів набуло особливої актуальності у зв'язку із поширенням повноважень щодо здійснення управління ними в умовах реформи децентралізації. Адже місцеві бюджети є одним з головних важелів перерозподілу валового внутрішнього продукту серед окремих соціальних верств населення та об'єднаних територіальних громад. В результаті цього перерозподілу на місцевому рівні здійснюються наступні пріоритетні напрями соціально-економічного розвитку підвідомчих територій: забезпечення якості та доступності місцевих суспільних благ, підвищення рівня добробуту місцевого населення, покращення екологічного стану навколишнього середовища [3].

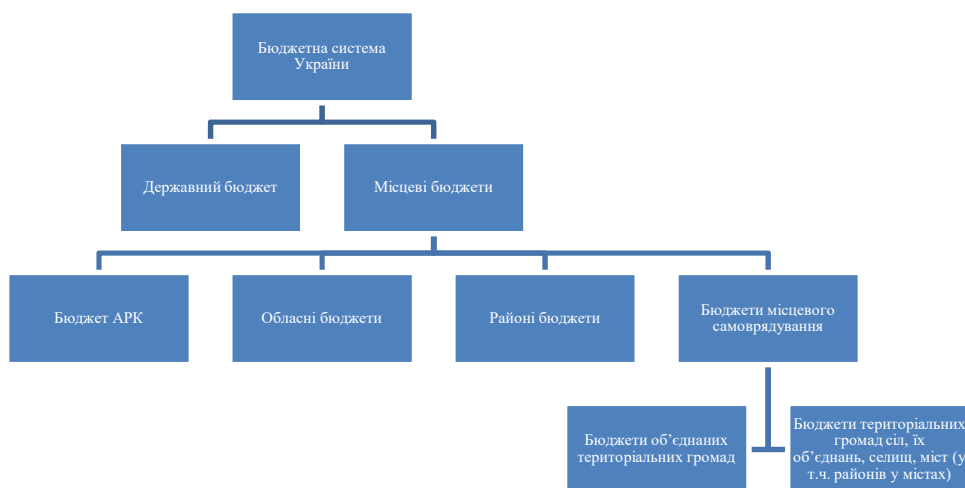


Рис. 1. Бюджетна система України*

*Складено на основі Бюджетного кодексу України [1]

З метою посилення ролі місцевих бюджетів у забезпеченні розвитку регіонів та підвищення ефективності управління бюджетом на місцевому рівні відповідно до реформи децентралізації здійснено модернізацію джерел формування та напрямів використання бюджетних ресурсів. Отже, до доходів бюджетів місцевого самоврядування, що враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів, відносяться такі основні податки і збори [4, с. 49]:

- податок з доходів фізичних осіб;
- державне мито в частині, що належить відповідним бюджетам;
- плата за ліцензії;
- плата за торговий патент на здійснення деяких видів підприємницької діяльності;
- надходження адміністративних штрафів;
- 50% надходження у сфері забезпечення безпеки дорожнього руху;
- єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва у частині, що належить відповідним бюджетам.

Аналізуючи практику формування дохідної частини місцевих бюджетів України за 8 місяців 2018 року у порівнянні з аналогічним періодом 2017 року, спостерігається позитивна динаміка зростання власних доходів на 27,9 млрд грн або на 23%. Протягом досліджуваного періоду відбулося зростання по наступних джерелах доходів місцевих бюджетів [5]:

- податок на доходи фізичних осіб, що є бюджетоутворюючим податком, становив 52% від загальної суми доходів місцевих бюджетів та обсяги його зростання становили 18,3 млрд грн або 26,8%;
- приріст надходжень по єдиному податку становив 4,1 млрд грн або 27,6%;
- плата за землю, що входить до складу місцевих податків, становила 12% у структурі доходів місцевих бюджетів та зросла на 2,7%;
- плата за надання адміністративних послуг надійшла у сумі 2,3 млрд грн, що на 0,5 млрд грн або 25,5% більше;
- зростання доходів від сплати податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, становило 57,6%, що засвідчує зацікавленість органів місцевого самоврядування у зміцненні дохідної частини місцевих бюджетів.

Показовим результатом здійснення реформи децентралізації та зростання дохідної частини місцевих бюджетів є збільшення обсягів доходів загального фонду місцевих бюджетів України у розрахунку на одного мешканця за 8 місяців 2018 року у порівнянні з аналогічним періодом 2017 року та становило 3832,5 грн або 23,1%, податку на доходи фізичних осіб на одного мешканця – 2231 грн або 26,8%, місцевих податків і зборів на одного мешканця – 1031,7 грн або 16,3% [5].

Дослідження видаткової частини місцевих бюджетів України за 8 місяців 2018 року у порівнянні з аналогічним періодом 2017 року засвідчує зростання обсягів видатків у розрахунку на одного мешканця за наступними напрямками: капітальні видатки – на 780,1 грн або 37,8%, будівництво та регіональний розвиток – на 171,3 грн або 34,8%, житлово-комунальне господарство – на 320,7 грн або 27,1% [5]. Варто зазначити про щорічне зростання обсягів міжбюджетних трансфертів, проте основна їх частина становлять субвенції на соціально-економічний розвиток регіонів і станом на 1 січня 2018 року обсяг загальної бюджетної підтримки для всіх областей становив 16,1 млрд грн, що у порівнянні з 2014 роком більше у 32 рази [2, с. 297]. Така ситуація у сфері міжбюджетних відносин сприяє посиленню залежності місцевих бюджетів від державного бюджету та створює загрози для посилення ролі місцевих бюджетів у забезпеченні соціально-економічного розвитку регіонів.

Отже, перспективними напрямами зростання ролі місцевих бюджетів у забезпеченні розвитку регіонів доцільно визначити наступні:

– зміцнення фінансової незалежності місцевих бюджетів шляхом ефективного управління бюджетними потоками та використання можливостей у межах законодавства щодо збільшення ставок податків з метою збільшення дохідної частини;

– формування напрямів здійснення видатків з місцевих бюджетів на основі середньострокового бюджетного планування із урахуванням стратегічних напрямів розвитку регіонів;

– посилення інвестиційної складової місцевих бюджетів задля реалізації стратегічних планів розвитку регіонів.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

2. Лисяк Л. В., Грабчук О. М. Зміцнення бюджетного потенціалу місцевих бюджетів України в умовах фінансової децентралізації / Л. В. Лисяк, О. М. Грабчук // Проблеми економіки. – 2018. – № 1 (35). – С. 294- 299.

3. Міщенко Л. О. Формування і використання коштів місцевих бюджетів України в умовах децентралізації: теорія і практика / Л. О. Міщенко // Ефективна економіка. – 2018. – № 1. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6074>.

4. Рябоконт О. О. Стан та перспективи розвитку місцевих бюджетів України / О. О. Рябоконт // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 1. – С. 48 – 50.

5. Фінансові результати місцевих бюджетів за 8 місяців 2018 року. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua/news/9686>.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

*Савчук С.В., к.е.н.,
доцент кафедри фінансів ім. С. І Юрія,
Тернопільський національний економічний університет
Плонська Ю.В.,
студентка гр. Ф-42
Тернопільський національний економічний університет*

Сучасний світовий досвід, що визначає роль держави та її територіальних формувань у розподільчих процесах, переконує, що державний і місцеві бюджети виступають одними із найбільш важливих інструментів регулювання соціально-економічного розвитку. Важливою умовою у формуванні та забезпеченні дохідної частини державного та місцевого бюджетів виступає оптимальний розподіл повноважень між рівнями управління.

Необхідність реформування місцевих бюджетів в Україні обумовлена:

- істотними протиріччями в нормативно-правовій базі щодо регулювання процесів формування і використання бюджетних ресурсів на місцевому рівні;
- значною централізацією в управлінні місцевими бюджетами;
- нестабільністю при формуванні доходів місцевих бюджетів, а також відсутністю ефективного механізму міжрегіонального перерозподілу державних доходів;
- недосконалістю міжбюджетних відносин, яка характеризується їхньою невідповідністю швидким змінам, що відбуваються у суспільстві.

В таких умовах необхідним у вирішенні проблем щодо зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів постало питання у розширенні прав органів місцевого самоврядування стосовно встановлення та справляння місцевих податків і зборів, а також створення такої системи формування бюджетів, на основі якої кожний рівень бюджетної системи буде мати власні закріплені доходи. Величина таких доходів повинна бути достатньою для забезпечення виконання завдань і повноважень, які покладаються на органи влади різних рівнів. Із прийняттям змін до Бюджетного та Податкового кодексів органам місцевого самоврядування передбачено можливість самостійно формувати власні бюджети, незалежно від прийняття Державного бюджету України. Крім того, розширюється дохідна база місцевих бюджетів та надання органам місцевого самоврядування права щодо регулювання ставок місцевих податків і зборів у межах, визначених Податковим кодексом.

Із впровадженням у вітчизняну практику бюджетного реформування, що ґрунтується і регулюється на основі положень Європейської Хартії місцевого самоврядування і Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, пріоритетним завданням постає досягнення оптимального рівня розподілу повноважень між органами місцевого самоврядування, а також між органами виконавчої влади на різних рівнях адміністративно-територіального устрою.

Позитивним результатом реформи сприяла активізація процесів децентралізації, що обумовило помітне зростання обсягів мобілізованих фінансових ресурсів для виконання соціально-економічних програм, сприяння оптимальному

задоволенню потреб населення на локальному рівні, а також стимулювання розвитку громадського суспільства.

Так, із реалізацією реформи, як свідчать сучасні тенденції, відбулось доволі значне збільшення власної дохідної частини місцевих бюджетів з урахуванням трансфертів. У 2014 році власні доходи місцевих бюджетів становили 68,8 млрд. грн., у 2015 році спостерігалось збільшення на 42% - 98,2 млрд. грн., у 2016 році на 49% – 146,6 млрд. грн., у 2017 році на 31% – 192,7 млрд. грн. [1]. Станом на січень-червень 2018 року власні доходи всіх місцевих бюджетів України склали 107,8 млрд грн., а згідно прогнозів МВФ, станом на кінець 2018 року, доходи повинні становити 231 млрд. грн.[2].

Таке зростання надходжень до місцевих бюджетів дає змогу органам виконавчої влади та органам місцевого самоврядування реалізовувати у повних масштабах ті завдання, які на них покладені, а також покращувати і розбудовувати інфраструктуру відповідних територій.

Суттєвим у змінах, внесених до Бюджетного кодексу України, стало надання можливості щодо зберігання коштів, які були невикористані чи зекономлені на кінець звітного періоду на рахунках органів місцевого самоврядування, та їх використання на наступний бюджетний рік. Таким чином, органи місцевої влади отримали мотивацію щодо ефективного спрямування бюджетних ресурсів. Оскільки раніше зекономлені кошти використовувалися на будь-які програми, які не потребували фінансування або просто списувалися з рахунків до кінця року, що, у свою чергу, характеризувалося нераціональним використанням бюджетних ресурсів.

Підтвердженням ефективності бюджетної децентралізації стосовно фінансової спроможності місцевих бюджетів свідчать обсяги їхніх залишків. Станом на 01.01.2016 р. залишки коштів місцевих бюджетів України на казначейських рахунках становили 27,8 млрд. грн., на 01.01.2017 р. – залишки зросли на 5,8 млрд. грн. і становили 33,6 млрд. грн., а на початок 2018 р. склали 55,7 млрд. грн. [3].

Незважаючи на викладене, характерними залишаються проблеми, що не сприяють стабільному функціонуванню бюджетної системи та ефективному розподілу бюджетних ресурсів в Україні:

- недосконалий механізм розрахунку видатків на виконання делегованих повноважень;
- незначна фінансова спроможність органів місцевого самоврядування, що призводить до жорстких бюджетних обмежень під час здійснення власних повноважень і стримування інвестиційного розвитку територіальних громад;
- недостатній рівень прозорості у формуванні місцевих бюджетів та звітуванні органів місцевого самоврядування про використання бюджетних коштів перед територіальними громадами.

В контексті вирішення зазначених проблем, доцільним є окреслення перспективи формування місцевих бюджетів в умовах бюджетної децентралізації:

- вдосконалення фінансового забезпечення делегованих повноважень (оновлення соціальних стандартів і характеру надання обов'язкових послуг державою та їхнього вартісного розрахунку, перехід до адресної грошової допомоги);
- зростання власних фінансових ресурсів (збільшення податкового потенціалу щодо місцевих податків та зборів, підвищення ефективності видатків місцевих бюджетів через впровадження середньострокового бюджетного планування);

- значне посилення фінансової прозорості та підзвітності органів місцевого самоврядування (чітке визначення повноважень органів державного фінансового контролю та місцевих фінансових органів завдяки фінансуванню з місцевого бюджету, впровадження незалежного зовнішнього аудиту та громадського нагляду за формуванням та використанням коштів місцевих бюджетів);
- вдосконалення програмно-цільового методу бюджетування для прийняття та узгодження управлінських рішень та раціонального використання ресурсів місцевих бюджетів;
- підвищення відповідальності головних розпорядників бюджетних коштів за результативність виконання бюджетних програм;
- зміцнення та нарощення власної дохідної бази місцевих бюджетів.

Отже, в сучасних умовах визначальне місце у формуванні місцевих бюджетів відіграє активізація процесів децентралізації. Це дозволить громадянам безпосередньо впливати на вирішення більшості життєво важливих для них питань, самостійно обирати місцеву владу, на яку значною мірою покладено повноваження для реалізації конституційних зобов'язань. Крім того, органам місцевого самоврядування надається більше прав і повноважень для ведення активної політичної, соціальної та економічної діяльності на відповідних територіях.

Список використаних джерел:

1. Фінансова децентралізація в Україні. Перший етап успіхів (за даними Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України). URL: <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2017/03/Buklet-finansova-detsenrt-21.03.17.pdf> (дата звернення 14.11.2018).

2. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування станом на 10 серпня 2018 (за даними Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України). URL: <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2018/08/10.08.20181.pdf> (дата звернення 12.11.2018).

3. Пальчук В. Місцеві бюджети в умовах фінансової децентралізації. *Україна: події, факти, коментарі*. 2017. № 6. С. 41–51. URL: http://www.nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2781:vpliv-detsentralizatsiji-na-posilennya-platospromozhnosti-mistsevikh-byudzhativ&catid=8&Itemid=350 (дата звернення 12.11.2018).

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ КАЗНАЧЕЙСЬКОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

*Квасниця О.В., к.е.н.,
доцент кафедри фінансів ім. С.І. Юрія
Тернопільський національний економічний університет
Сидорук А.І.
Студентка 4 курсу факультету фінансів
Тернопільський національний економічний університет*

Відповідно до статті 43 Бюджетного кодексу України передбачається, що під час виконання державного та місцевих бюджетів використовується казначейське обслуговування бюджетних коштів. Казначейське обслуговування державного

бюджету здійснюється органом виконавчої влади – Державною казначейською службою України. Саме вона здійснює державну політику казначейського обслуговування бюджетних коштів. Державна казначейська служба України є центральним органом виконавчої влади. Її діяльність спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України для реалізації державної політики у сфері казначейського обслуговування бюджетних коштів, тому воно є учасником системи електронних платежів Національного банку України [1].

Діяльність ДКСУ заключається в забезпеченні виконання держбюджету через ведення обліку надходжень податків, зборів та інших платежів, що є обов'язковими та проведення видатків державного бюджету через оплату рахунків об'єктів господарської діяльності які надавали послуги розпорядникам бюджетних коштів [2].

В роботі Казначейської служби обширно застосовуються інформаційні технології які прискорюють процедурні моменти в процесі казначейського виконання державного бюджету. Під час виконання застосовуються такі процеси як: обмін, накопичення, опрацювання, управління та формування звітів. На сьогоднішній день в системі казначейства для обслуговування бюджетів діє автоматизована система «Казна», яка дозволяє контролювати рух грошових коштів бюджетних установ. Спрощення і уніфікація звітності з виконання бюджетів є одним з пріоритетних завдань, яке стоїть перед розробниками даної програми.

Не дивлячись на певні недоліки вимушеного переведення бюджетів на казначейське обслуговування, а саме такі як: блокування можливості застосування прогресуючих технологій фінансового менеджменту та посилення бюрократичності бюджетного процесу на первинному рівні, перехід на казначейську систему обслуговування вніс багато позитивних змін у фінансову систему. До таких оптимістичних моментів можна віднести:

- модернізацію методів перерахування коштів на рахунки розпорядників з рахунків бюджетів;
- володіння повною та достовірною інформацією про видаткову та дохідну частину бюджету завдяки їх концентрації;
- формування органами ДКСУ точних звітів про зведений та місцеві бюджети за кожен звітний період;
- модернізація методів перезарахування коштів з рахунків бюджетів на рахунки розпорядників бюджетних коштів.

Переваги казначейського обслуговування свідчать про те, що воно є доцільним та ефективним, але в ході діяльності було виявлено низку проблем які спонукають ДКСУ до оптимізації та вдосконалення процедури казначейського обслуговування. Серед них найбільш вагомим є:

- нестача матеріально-технічної бази, а саме комп'ютерів, модемів, тощо;
- збільшення навантаження на канали зв'язку, низький рівень обладнання районної ланки цифровими технологіями зв'язку;
- відсутність розмежування між органами ДКСУ та місцевими органами самоврядування в процесі обслуговування бюджетів місцевого рівня;
- нераціональний розподіл коштів між розпорядниками та одержувачами, що призводить до того, що в одних установ залишаються невикористані кошти, які вона повертає до бюджету, а у інших з'являється кредиторська заборгованість;
- відсутня оперативність в роботі, що проявляється в значних затримках у фінансуванні видатків місцевих бюджетів, що в свою чергу перешкоджає ефективному вирішенню питань громад;

- низький рівень кваліфікації ДКСУ, через плинність кадрів, що зумовлено незадовільним рівнем праці.

Також у процесі казначейського обслуговування місцевих бюджетів існує проблема щодо використання програмного забезпечення, оскільки органи казначейства користуються програмним продуктом АС «Казна», а розпорядники коштів – іншими власними програмами. Вказане унеможлиблює трансформацію звітності розпорядників коштів у затверджені казначейською службою форми, що призводить до додаткових витрат часу і праці. У зв'язку з цим виникає необхідність у впровадженні єдиного програмного забезпечення.

На основі цих проблем можна сформуванати основні напрямки вдосконалення діяльності ДКСУ. В першу чергу, щоб запобігти проблемам які виникають у віддалених сільських та селищних пунктах, варто створити виїзне робоче місце, яке дасть змогу ефективніше використовувати бюджетні кошти. Також варто вдосконалити систему обміну інформацією між казначейською службою та органами Міністерства фінансів та розробити низку рекомендацій щодо підвищення оплати праці та стимулів у вигляді премій та доплат. Для підвищення ефективності та оперативності роботи органів казначейства варто виділити додаткові асигнування на покращення матеріально-технічної бази та запровадити автоматизацію проведення перевірок за допомогою персональних ЕОМ. Спираючись на досвід Франції, можна залучити до системи казначейського обслуговування місцевих бюджетів поштові відділення. З урахуванням значної віддаленості деяких сіл від філій ДКСУ, це може забезпечити уникнення непродуктивних витрат для відповідних рад [3, с. 67-68].

Також, враховуючи досвід французів доцільно буде створити окремий казначейський банк, який буде брати активну участь у фінансуванні економіки держави. Головною дією у розв'язанні проблем фінансової стабільності та незалежності місцевого самоврядування України є бюджетна децентралізація, при високому рівні якої можна буде свідчити про демократизацію суспільства та ефективне використання коштів. На сьогоднішній день місцеві органи попри позитивні зміни так і не отримали достатню автономію в ухваленні рішень.

Отже, можна зробити висновки, що рівень достовірності бюджетного процесу та його прозорості далекі від ідеального, та при оптимізації роботи головного елемента фінансової системи суспільства можна забезпечити формування оптимальної нормативно-законодавчої бази для позитивного функціонування казначейської системи. Для цього потрібно провести детальну та функціональну перебудову казначейства та вдосконалити інформаційні технології, забезпечити підвищення кваліфікації для працівників та заохотити наплив кадрів. Такі зміни є необхідними та стануть запорукою якісного функціонування економіки.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України (нова редакція) від 08.07.2010 № 2456-VI // Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?user=a&find=1&typ=21>.

2. Про затвердження Порядку казначейського обслуговування доходів та інших надходжень державного бюджету : Наказ Міністерства фінансів України від 29.01.2013 №43 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0291-13>.

3. Душина О. Казначейське обслуговування Державного бюджету України: реалії та шляхи вдосконалення // Управління розвитком. – 2012. – № 17. – С. 67–68.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ДОХОДІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ

*Квасниця О.В., к.е.н.,
доцент кафедри фінансів ім. С.І. Юрія
Тернопільський національний економічний університет
Підліська М.Й.
Студентка 4 курсу факультету фінансів
Тернопільський національний економічний університет*

Доходи домогосподарств є важливим показником добробуту населення і держави. Вони мають великий вплив на розвиток національної економіки загалом і виражені у натуральній та грошовій формі, які спрямовуються на задоволення суспільних потреб населення, заощадження, а також податкові, обов'язкові та інші платежі. Тракткування поняття «доходів домогосподарств» є досить різноманітним, адже кожен науковець розуміє його по-своєму, одні трактують його як національний дохід, інші як індивідуальний дохід для задоволення особистих потреб людини, тобто кожен має свою думку на рахунок цього, адже кожна людина індивід, певна особистість, яка має своє бачення. Ці підходи можуть бути протилежними, близькими, доповненням один до одного, але не однаковими.

Для кращого розуміння розглянемо різні бачення трактування цього поняття. Зокрема, О. Є. Янін стверджує, що фінансові ресурси домогосподарства – «це сукупний фонд грошових коштів, що знаходиться в розпорядженні сім'ї» [1, с. 5]. Зауважимо, що кожна сім'я, як «маленька держава», яка формує свої видатки за рахунок доходів з різних джерел надходження, а саме: заробітна плата; доходи, отримані від власності на землю, капітал, майно; доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості; доходи від продажу сільськогосподарської продукції; пенсії, стипендії, соціальні допомоги; грошова допомога від родичів, інших осіб та інші грошові доходи; вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель; пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії, палива; пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо, на оплату послуг транспорту, зв'язку; інші надходження. Водночас, сімейний бюджет є протилежністю державному, який має такі самі складові, тільки в менших масштабах.

Юрій С. І., Федосов В. М. стверджують, що «фінансові ресурси домогосподарства – грошові кошти (власні і залучені), що перебувають у його розпорядженні та призначені для виконання фінансових зобов'язань і здійснення різного роду витрат (виробничих і споживчих). Вони включають грошові доходи, вартість продукції з особистого підсобного господарства, пільги та субсидії, а також інші надходження» [2, с. 430]. Тобто, кожен дохід несуть за собою певні витрати, які необхідні для забезпечення необхідних умов для життя членів сім'ї, адже для виробництва підсобної продукції необхідні виробничі витрати, а для споживання тої ж самої їжі, ми маємо потребу у споживчих витратах. Саме для цього ми спочатку формуємо з різних джерел власні і залучені доходи домогосподарств.

Романенко О. Р. стверджує, що «під фінансовими ресурсами слід розуміти акумульовані грошові кошти з різних джерел, які знаходяться в господарському обігу і необхідні для покриття потреб» [3, с. 205]. Кожний житель країни для повноцінного

проживання на землі має певну сукупність потреб, без яких вона не уявляє свого життя, а на покриття затрат виникає потреба у фінансових ресурсах.

На думку Ворошилова В. В. «фінансові ресурси домогосподарства представляють собою всю сукупність засобів у грошовій формі, які надходять в його розпорядження за рахунок розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту, частка якого припадає на домогосподарства, а також за рахунок інших джерел, і використання яких направлено на виконання зобов'язань та формування заощаджень»[4, с. 32]. Щодо цього, можна сказати, як і кожна держава формує резерв грошових коштів для покриття певних невизначених ситуацій або для вкладення у свій розвиток, так і кожен суб'єкт домогосподарства відкладає кошти, а саме робить заощадження для кращого життя в майбутньому, розвитку свого підсобного домогосподарства, ну і звісно для особистих потреб, яких кожен потребує.

На думку С. Панчишина та Н. Холода «доходи населення – це сукупність грошових коштів і натуральних надходжень, які домогосподарства отримали за певний період» [5, с. 133]. Г.А. Оганян, у свою чергу, ототожнює доходи домогосподарств і доходи населення. Він розглядає дані поняття лише як грошову категорію і вважає, що дохід домогосподарства – це загальна сума грошей, яку отримала особа або родина протягом певного періоду (як правило, за рік) [6, с. 67].

З вищесказаного можна зробити підсумок, щодо сутності поняття «доходи домогосподарства», а саме сформулювати своє бачення в розумінні цього визначення. Тому на мою думку, доходи домогосподарства – це широке значення, яке охоплює сукупність фінансових елементів і явищ, які тісно переплітаються між собою і доповнюють один одного, так званий ланцюжок, який міцно з'єднаний між собою, а в разі його розірвання втрачає свою міцність і ефективність функціонування. Відповідно, доходи домогосподарства – це важлива деталь механізму, без якої ефективний розвиток населення неможливо уявити.

Завдяки доходам домогосподарства ми спроможні забезпечити собі необхідні умови для свого розвитку, однак все повинно починатися з держави, яка забезпечить нам гідні умови для втілення задуманого у реальність, яке завжди має вплив на розвиток національного добробуту і процвітання економічного розвитку держави.

Список використаних джерел:

1. Юрій С. І. Фінанси домогосподарств: теоретичні підходи до трактування сутності / С. І. Юрій, Т. О. Кізіма // Фінанси України. - 2008. - № 8. - С. 3-10.
2. Фінанси / [Юрій С. І., Федосов В. М., Алексеєнко Л. М. та ін.]. - К. : Знання, 2008. - 611 с.
3. Романенко О. Р. Фінанси: / О. Р. Романенко. - К.: Центр навчальної літератури, 2004. - 312 с.
4. Ворошило В. В. Финансовые ресурсы домохозяйств: сущность и классификация / В. В. Ворошило // Весник НАПКС. - 2010. - № 6. - С. 31-34.
5. Панчишин С. Доходи та заощадження в перехідній економіці України / за ред. С.Панчишина та М. Савлука. Львів: ЛНУ імені Івана Франка. - 2003. - 406 с.
6. Оганян Г.А, Політична економія: навч. посіб. / Г. А. Оганян, В. О. Паламарчук, А. П. Румянцев та ін.; за заг. ред. Г. А. Оганяна. Київ: МАУП. - 2003. - 520 с.

ПОЗИТИВНІ НАСЛІДКИ ГЕНДЕРНОГО БЮДЖЕТУВАННЯ

*Кириленко О.П., д.е.н., проф.,
завідувач кафедри фінансів ім. С.І. Юрія
Тернопільський національний економічний університет*

У 2017 р., вперше за останні десять років, у світі відбулося посилення гендерної нерівності у таких сферах, як освіта, охорона здоров'я і виживання, економіка і кар'єра, політичні права. Україна посіла 61 місце зі 144 країн, що представлені в “Індексі гендерного розриву” [1]. Основними характеристиками гендерної нерівності в країні є те, що жінки зазнають домашнього насильства, мають на 28% нижчу зарплату, обмежуються у кар'єрному зростанні, найменше представлені у владі, стали заручницями сформованих у суспільстві стереотипів щодо місця і ролі жінок у суспільстві [2].

Одним з інструментів, що використовуються для подолання гендерної нерівності, є гендерно-орієнтоване бюджетування. На сьогодні понад 90 країн впровадили стратегію гендерного бюджетування у побудову своїх бюджетів та бюджетного процесу. У широкому розумінні гендерно-орієнтоване бюджетування – це інструмент, який дає можливість реалізовувати державну політику гарантування рівних прав і можливостей жінок і чоловіків за рахунок бюджетних коштів. Кінцева мета гендерно-орієнтованого бюджетування полягає в тому, щоб у країні були прийняті й виконувалися бюджети і програми, в яких враховуються конкретні потреби чоловіків і жінок [3, с. 8].

Поряд із таким доволі широким трактуванням гендерно-орієнтованого бюджетування, слід підкреслити, що сучасне розуміння гендеру передбачає забезпечення рівних прав і можливостей не лише жінок і чоловіків, а й інших груп і верств населення: дітей, молоді, людей похилого віку, інвалідів, малозабезпечених та неповних сімей, багатодітних сімей, одиноких громадян тощо.

Як підтверджує зарубіжний досвід гендерно-орієнтованого бюджетування, його застосування спричинює низку різнопланових позитивних ефектів, серед яких: прискорення розвитку економіки країни; підвищення добробуту громадян, зокрема тих, які представляють різні гендерні групи, вікові категорії, соціальні верстви тощо; послаблення гендерної нерівності; більш повна реалізація прав усіх громадян; покращення урядування в частині забезпечення його ефективності, відповідальності, верховенства права, справедливості та ін.

Крім цього гендерно-орієнтоване бюджетування призводить до позитивних змін безпосередньо у функціонуванні бюджетної системи, особливо наочно це проявляється на місцевому рівні, де найбільш тісним є взаємозв'язок влади з громадянами і де вони мають змогу більш активно впливати на діяльність владних структур. В цьому контексті основними позитивними наслідками гендерно-орієнтованого бюджетування є:

- суттєве покращення якості використання бюджетних коштів відповідно до потреб громадян, в т. ч. з врахуванням гендерних аспектів. Мова йде про краще вмотивований і справедливий розподіл наявних бюджетних ресурсів та їх спрямування на задоволення потреб різних груп населення;

- залучення представників різних верств населення, засобів масової інформації до процесу ухвалення рішень щодо використання бюджетних коштів на основі

гендерно-орієнтованого бюджетування, що сприяє забезпеченню прозорості бюджетного процесу;

- прискорення процесу формування громадянського суспільства завдяки залученню громадян, громадських організацій, благодійних фондів, засобів масової інформації до формування і використання бюджету відповідно до суспільних пріоритетів;

- створення системи громадського бюджетного контролю за діями державної та місцевої влади у сфері формування та використання бюджету, до складу якої входять як окремі громадяни, так і їх об'єднання, спілки тощо;

- зміцнення довіри громадян до влади, що сприяє формуванню позитивного іміджу органів влади, як такої, що турбується про громадян та враховує при бюджетуванні їх потреби та запити.

Таким чином застосування гендерно-орієнтованого бюджетування дає можливість дати відповідь на такі питання: наскільки повно вдається забезпечити гендерну рівність при плануванні та використанні бюджету; чи враховуються потреби гендерних груп населення при розподілі бюджетних ресурсів.

У 2014 р. в Україні започаткований проект «Гендерне бюджетування в Україні», що фінансується Швецькою агенцією міжнародного співробітництва (SIDA) та реалізується консультаційними компаніями NIRAS та CPM з метою запровадження гендерно-орієнтованого бюджетування у відповідності до діючої системи управління державними фінансами. Проект розрахований на період до 2020 р., у ньому задіяні, окрім міністерства фінансів, ще й інші профільні міністерства, Державна служба статистики України, Комітети Верховної Ради України, 24 обласні державні адміністрації та Київська міська державна адміністрація.

Мета проекту полягає у підвищенні економічної ефективності та прозорості використання бюджетних коштів за допомогою гендерно-орієнтованого бюджетування, покращення результатів бюджетної політики шляхом застосування гендерного і соціального аспектів у реформуванні управління державними фінансами в Україні.

Послідовність здійснення зазначеного проекту полягає у наступному. Спочатку пілотні міністерства кожне за своїм напрямком впроваджують гендерно-орієнтоване бюджетування на державному рівні; потім проходить апробація результатів, досягнутих в пілотних галузях; після цього гендерно-орієнтований підхід застосовується у бюджетному процесі на рівні державного і місцевих бюджетів; насамкінець в Україні відбувається системна інтеграція гендерно-орієнтованого бюджетування.

В межах виконання даного проекту на прикладі Тернопільської області у 2017 р. було проведено гендерний бюджетний аналіз програм галузі «Освіта», здійснено оцінку впливу програм на отримувачів послуг – дівчат і хлопців, жінок та чоловіків. На основі проведеного аналізу робочою групою були сформовані пропозиції щодо:

- внесення змін до Типового переліку бюджетних програм у галузі освіти та результативних показників їх виконання для місцевих бюджетів в частині мети, завдання та результативних показників з врахуванням гендерного аспекту;

- вдосконалення адміністративної звітності, що сприятиме проведенню більш якісного та глибокого гендерного бюджетного аналізу;

- врахування при складанні та затвердженні паспорту бюджетної програми рекомендацій створеної робочої групи щодо визначення мети, завдань та результативних показників;

- проведення тренінгів, семінарів, навчання для працівників органів державної влади, місцевого самоврядування, державних підприємств, установ та організацій з питань впровадження гендерно-орієнтованого бюджетування;
- поширення в засобах масової інформації матеріалів про необхідність та позитивні наслідки гендерно-орієнтованого бюджетування.

Постановка питання про запровадження гендерно-орієнтованого бюджетування, практичне його застосування в пілотних галузях і регіонах свідчать про початок системної інтеграції цього ефективного інструменту подолання гендерної нерівності в нашій країні. Для того щоб цей процес набув незворотнього характеру слід проводити навчання для фахівців фінансових служб органів місцевого самоврядування, а також роз'яснювальну роботу щодо важливості та користі гендерно-орієнтованого бюджетування. Важливим є формування позитивного суспільного сприйняття гендерних проблем, а також необхідності їх вирішення, в т. ч. за допомогою бюджету.

Список використаних джерел:

1. Україна посіла 61 місце зі 144 країн, представлених в «Індексі гендерного розриву». Центр гендерної культури. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.genderculturecentre.org/ukraine-posila-61-misce-zi-144-krain-predst/>
2. Трегубова Я. Гендерна нерівність: п'ять порушень прав жінок в Україні / Радіо Свобода. 8 березня 2018 року. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.radiosvoboda.org/a/29085513.html>
3. Гендерно-орієнтоване бюджетування в Україні: теорія і практика: Метод. посібник. – К.: ФОП Клименко, 2016. – 92 с.

СЕМАНТИКО-СЕКТОРАЛЬНА СХЕМА СУСПІЛЬНИХ ФІНАНСІВ

*Дерлиця А.Ю., к.е.н.,
докторант кафедри фінансів ім. С. І. Юрія,
Тернопільський національний економічний університет*

Останнє десятиліття функціонування системи державних фінансів пройшло під знаком спроб імплементації у вітчизняну практику зарубіжних управлінських, облікових та статистичних стандартів. Даний процес породив ситуацію, коли внаслідок паралельних і не завжди узгоджених ініціатив з боку різних відомств, виникли різночитання у вітчизняному законодавстві відсутність єдиного підходу при використанні термінів у нормативно-правових та інструктивних документах. Цьому посприяло те, що зарубіжний досвід передбачає необхідність впровадження нових термінів, які часто допускають багатоваріантність перекладу та входять у суперечність із уже використовуваними.

У першу чергу це стосується неоднозначного трактування таких понять, як “державний сектор”, “державний сектор економіки”, співвідношення державного та комунального секторів. Суперечливим є і вживання терміну “державні фінанси”, який на законодавчому рівні досі використовується для характеристики усієї системи централізованих фінансів, включно із місцевими [1]. Однак таке розширене його застосування уже не відповідає змісту економічних процесів, а на теоретичному рівні приходиться у суперечність із новими використовуваними термінами “публічні фінанси” та “суспільні фінанси”. Складність ситуації поглиблюється й тим, що і у

практиці зарубіжних інституцій(від національних міністерств фінансів до Світового банку та Міжнародного валютного фонду), можна зустріти різноманітні поняття: “publicfinance”, “governmentfinance”, “state finance”, “nationalfinance”. Потрібно врахувати, що західна економічна наука дану тематику розглядає під терміном “publicfinance”,однак і він, у роботах вітчизняних авторів, перекладається по-різному: як суспільні, публічні, або навіть державні фінанси. Таким чином, сьогодні маємо семантичні колізії із перекладом і застосуванням назв секторів та елементів фінансової системи, а паралельно – саму відсутність чіткого секторального поділу. Виходячи із вказаної проблеми, метою даного дослідження є окреслення семантико-термінологічної канви та секторальної схеми, яка могла б зняти суперечності та відповідала б реаліям.

У першу чергу потрібно розглянути секторальну схему, яка лежить в основі зарубіжних рекомендацій щодо класифікації сфери централізованих фінансів. Її наведено у “Керівництві зі статистики державних фінансів 2014” від МВФ (далі - КСДФ), де запропонована наступна типова секторальна структура (рис. 1.) [2, с. 20]. Як бачимо, для її окреслення даний документ використовує поняття “Publicsector”.У вітчизняному законодавстві, зокрема у “Класифікації інституційних секторів економіки”(далі - КІСЕ) застосовано невдалий відповідник даного терміну - “державний сектор економіки” [3]. Це формулювання вносить плутанину та дисонанс із підходами застосованими у інших нормативно-правових документах.

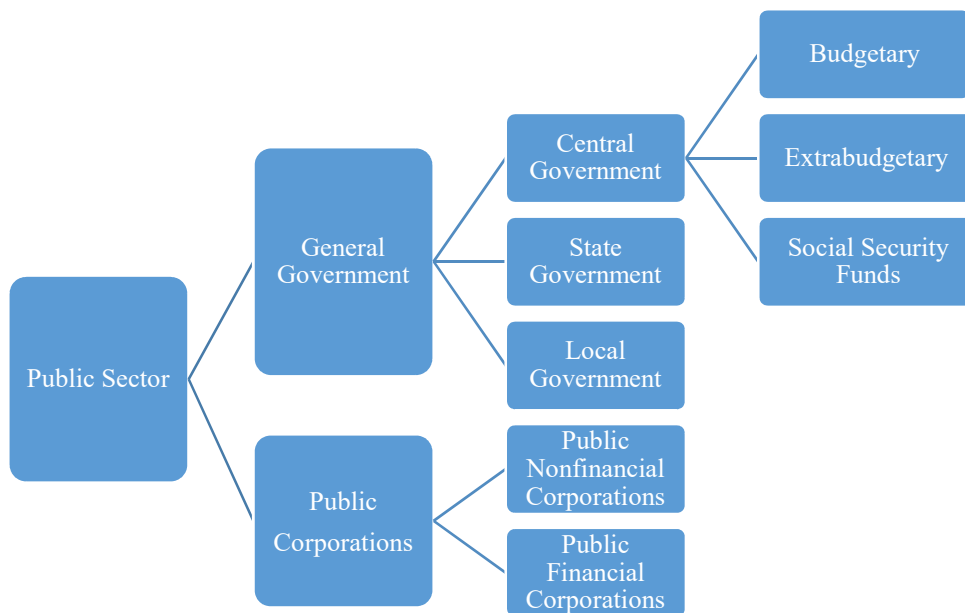


Рис. 1. – Структура суспільного сектору відповідно до КСДФ.

Так, Цивільний кодекс України виділяє право державної власності та право комунальної власності. Державною власністю є майно, у тому числі грошові кошти, яке належить державі Україна (ст. 326), а комунальною власністю, відповідно, майно та грошові кошти, які належать територіальній громаді (ст. 327). На основі цього, у Господарському Кодексі, виділяється наявність двох секторів: державного та комунального секторів економіки, із визначенням особливостей управління господарською діяльністю у державному секторі економіки (ст. 22) та комунальному секторі економіки (ст. 24). При цьому, оскільки ст.8 Господарського кодексу констатує, що держава, органи державної влади та органи місцевого самоврядування

не є суб'єктами господарювання, то поняття “державний сектор економіки” стосується лише суб'єктів господарювання, що діють на основі державної власності, а також суб'єктів, державна частка у статутному капіталі яких перевищує п'ятдесят відсотків чи становить величину, яка забезпечує державі право вирішального впливу на господарську діяльність цих суб'єктів. Такий підхід реалізований і у “Методиці визначення частки державного сектору у складі економіки” де використовуються терміни “суб'єкти господарювання державного сектору економіки” та “суб'єкти господарювання комунального сектору економіки” [4]. Отже, державний сектор економіки є поняттям, яке не включає не лише інституційні одиниці у бюджетній сфері, але і суб'єкти господарювання комунального сектору економіки. Враховуючи усе вищенаведене, термін “державний сектор економіки” не може бути використаний при перекладі загального терміну “publicsector”.

Не може бути застосований з цією метою і термін “державний сектор”. З одного боку він використовується для характеристики фінансів бюджетних установ та державних цільових фондів (у національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку в державному секторі)[5]. З іншого боку, поширення його на сферу місцевих фінансів є некоректним в умовах відокремленості місцевих бюджетів та існування комунального сектору економіки. Тому більш правильним буде вибір із інших відповідників терміну “publicsector” – “публічний сектор”, або “суспільний сектор”.

На нашу думку, перше із понять, - “публічний сектор”, є ширшим поняттям від “суспільного сектору”, оскільки за інформаційним, економічним та управлінським критерієм до публічного сектору можна відносити і фінанси неурядових організацій, так званого “третього сектору” (за вітчизняним законодавством - громадських організацій та об'єднань). Вони у багатьох випадках дублюють функції державних органів у сфері соціального захисту, освіти, охорони здоров'я, культури і т.д., однак сфера поширення їх корисності переважно не носить загальносуспільний характер, маючи регіональний, груповий вимір. Хоча за правовою ознакою вітчизняне законодавство відносить даних суб'єктів до юридичних осіб приватного права, характер управління, публічність діяльності та економіко-організаційні засади, дозволяють говорити про їх публічно-колективну природу. Адже функціонування даних структур стосується процесів створення спільних, колективних благ (подібно до суспільних благ), які лише мають менший масштаб поширення корисності і стосуються інтересів вузького кола осіб, причетних до діяльності даних структур.

Тому найоптимальнішим перекладом поняття “publicsector” буде використання у цьому контексті терміну “суспільний сектор”. Адже у вітчизняній теорії маємо приклади інших подібних семантичних конструкцій: “publicchoice” (суспільний вибір), “publicgoods” (суспільні блага) і т.д. Це відповідає як категоріальним, так і концептуальним аспектам проблеми. Оскільки цей сектор, на протипагу приватного сектору економіки, концентрує усі ресурси, які знаходяться у спільній, загальній сфері інтересів, пов'язаний із функціонуванням держави (на центральному та місцевому рівнях) і забезпеченням суспільних благ.

Завдяки використанню терміну “суспільний сектор”, поняття “державний сектор економіки” буде застосовуватись у вузькому розумінні, стосовно суб'єктів господарювання у сфері державної власності, як це і трактується відповідно до Господарського кодексу. У сукупності комунальний сектор економіки та державний сектор економіки становлять суспільний сектор економіки, що об'єднує у собі суб'єктів господарювання, які знаходяться у власності як на загальнодержавному, так

і на місцевому рівні.

Однією із складових суспільного сектору (publicsector), у варіанті КСДФ, є сектор під назвою “Generalgovernment”, який KICE наводить у редакції “сектор загального державного управління”. Він включає в себе інституційні одиниці у бюджетній, позабюджетній сферах та фонди соціального страхування на загальнодержавному і на регіональному та місцевому рівні (рис.1). Виходячи із сфери охоплення одночасно і державних і місцевих бюджетів, позабюджетних ресурсів, оптимальною назвою для цієї складової була б “сектор суспільного управління”.

На основі нечіткості трактування секторів економіки, виникають двозначності із використанням терміну “державні фінанси”. Законодавство досі вживає поняття “державні фінанси” у максимально широкому тлумаченні, поширюючи його на увесь спектр, включно із місцевими фінансами. Так у “Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 роки” сфера терміну державні фінанси покриває і проблематику місцевих фінансів [1]. В умовах, коли місцеві фінанси є окремою ланкою, до державних фінансів правомірно відносити лише ресурси та власність, яка знаходиться у загальнодержавному управлінні: державний бюджет, державні цільові позабюджетні фонди та державний сектор економіки. Відповідно, до місцевих фінансів: місцеві бюджети та комунальний сектор економіки. У сукупності державні фінанси та місцеві фінанси, як дві незалежних, взаємодоповнюючих ланки, становлять систему суспільних фінансів, - тих фінансових ресурсів, яким притаманний спільний, загальний для усіх членів суспільства характер, які пов’язані із функціонуванням органів державної влади та місцевого самоврядування щодо забезпечення суспільних благ та послуг населенню.

При обґрунтуванні складу та структури суспільних фінансів слід наголосити на необхідності виділення майнової основи, на якій відбувається функціонування бюджетної сфери та державних цільових позабюджетних фондів. Адже вітчизняні автори, при характеристиці ланок фінансової системи, переважно враховують лише сформовані на щорічній основі фонди: бюджетну систему, державні цільові фонди, залишаючи поза увагою активи сектору суспільного управління. Такий підхід є докорінно невірним і суперечить не лише теоретичним аргументам, але й практиці бюджетного обліку в нашій державі та закордоном. Враховуючи існування складних процесів перетікання фінансових ресурсів із щорічно затверджуваних кошторисів у активи та зобов’язання бюджетних установ, це є неправомірним. У КСДФ наголошується необхідність врахування двох взаємодоповнюючих складових – чистої вартості активів на певну дату (як різницю між наявними активами та зобов’язаннями) будь-якої інституційної одиниці та потоків – економічних операцій за певний період, в яких приймають участь інституційні одиниці та які впливають на стан та обсяг активів [2, с. 40]. При цьому зміни обсягу активів повністю можуть бути пояснені операціями за певний період. Таке бачення відповідає і “Національним положенням (стандартам) бухгалтерського обліку в державному секторі”, зокрема стандарту 102 “Консолідована фінансова звітність” [5]. З тією лише відмінністю, що у вітчизняному законодавстві використовується термін “власний капітал” бюджетної установи, як субститут терміну “чисті активи”.

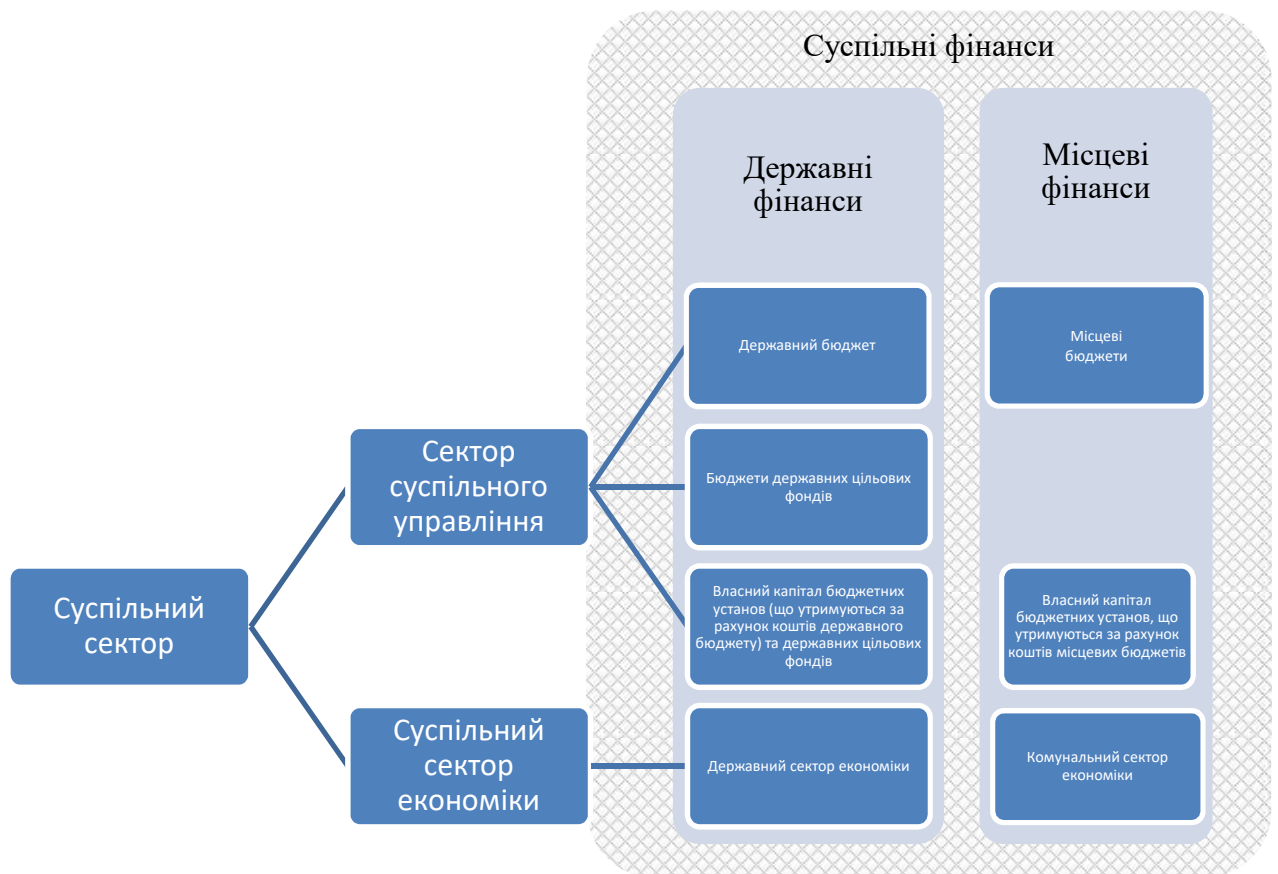


Рис. 2. Оптимальна семантико-секторальна схема суспільних фінансів в Україні.

Підсумовуючи проведені дослідження, наведемо найбільш оптимальну семантико-секторальну схему суспільних фінансів (рис. 2), як сукупність фінансів інституційних одиниць сектору суспільного управління та суспільного сектору економіки. Отже, суспільні фінанси включають наступні складові:

- державні фінанси, у складі: державного бюджету, бюджетів державних цільових фондів, власного капіталу бюджетних установ (що утримуються за рахунок коштів державного бюджету) та власного капіталу органів державних цільових фондів, а також фінансів державного сектору економіки;

- місцеві фінанси, у складі: місцевих бюджетів, власного капіталу бюджетних установ (що утримуються за рахунок коштів місцевих бюджетів) і фінансів комунального сектору економіки.

Список використаних джерел:

1. Стратегія реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 роки: схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 8 лютого 2017 р. № 142-р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/142-2017-%D1%80#n9>.

2. Government Finance Statistics Manual 2014. International Monetary Fund. 2014. 446 p. URL: <https://www.imf.org/external/Pubs/FT/GFS/Manual/2014/gfsfinal.pdf>.

3. Класифікація інституційних секторів економіки України: затверджена Наказом Державної служби статистики України від 03.12.2014 № 378. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0378832-14>.

4. Методика визначення частки державного сектору у складі економіки: затверджена Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 20.12.2012 № 1466. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0110-13>.

5. Національне положення(стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 102 “Консолідована фінансова звітність”: затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 24.12.2010№ 1629. URL:<http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0087-11>.

СЕКЦІЯ 3

РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ ТА ІНШОГО ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ СТАНДАРТ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ 23 **«ЗАТРАТЫ ПО ЗАЙМАМ»**

*Вахильчук И.В., магистрант,
Полесский государственный университет, Республика Беларусь
Научный руководитель: Лукашевич В.А., к.э.н., доцент
Полесский государственный университет, Республика Беларусь*

В процессе хозяйственной деятельности помимо собственных средств организации используют заемные. Формами заемных средств могут быть займы различного вида. Краткосрочные займы помогают предприятию поддерживать необходимый уровень оборотных средств, а также осуществлять расчеты с поставщиками и подрядчиками и т.д. Долгосрочные займы необходимы для финансирования значительных инвестиций, которое использует заемные ресурсы для осуществления долгосрочных инвестиций, направленных на создание нового имущества. Так как займы играют важную роль в деятельности предприятий, то необходимо организовать правильный и достоверный учет займов, который позволит принимать рациональные управленческие решения.

Субъекты хозяйствования Республики Беларусь учет затрат по займам осуществляют в соответствии с инструкцией о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 29.06.2011 № 50. Краткосрочные займы выдаются на срок не более 12 месяцев. Для отражения информации о расчетах по полученным организацией краткосрочным займам и начисленным и уплаченным по ним процентам предназначен счет 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам». Долгосрочные займы выдаются на срок более 12 месяцев. Для учета расчетов по полученным организацией долгосрочным займам, а также начисленным и уплаченным по ним процентам предназначен счет 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам» [1, п.51,52 Инструкция № 50].

Согласно Закона Республики Беларусь от 12.07.2013 № 57-3 «О бухгалтерском учете и отчетности», Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.09.2011 № 102 денежные средства, полученные в качестве займа, не признаются доходами организации-заемщика, а возвращенные в счет погашения полученного займа - ее расходами. [2, абзацы 5,17 ст.1 Закон РБ № 57-3; 3, п.3,4 Инструкции № 102]

Проценты, подлежащие к уплате за пользование организацией займами (за исключением процентов по кредитам, займам, которые относятся на стоимость инвестиционных активов в соответствии с законодательством), включаются в состав расходов по финансовой деятельности и признаются в бухгалтерском учете расходами ежемесячно и отражаются по дебету счета 91 и кредиту счетов 66, 67 [3, п.37 Инструкция №102]

На основании Национального стандарта бухгалтерского учета и отчетности «Индивидуальная бухгалтерская отчетность», утвержденного постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 12.12.2016 № 104 в приложении №1 отражается информация по обязательствам:

- по статье «Краткосрочные кредиты и займы» (строка 610) бухгалтерского баланса показываются обязательства по погашению краткосрочных займов, за исключением процентов по ним;

- по статье «Долгосрочные кредиты и займы» (строка 510) бухгалтерского баланса показываются обязательства по погашению долгосрочных займов, за исключением процентов по ним.

- Кредиторская задолженность по погашению процентов по займам, учитываемая на счетах 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам», 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам», показывается по строке 638 «прочим кредиторам» бухгалтерского баланса. [4, Приложение 1 Национального стандарта].

Сегодня субъекты хозяйствования Республики Беларусь получают новые возможности сотрудничества с иностранными предприятиями, банками и различными международными финансовыми организациями. Создаются совместные предприятия с привлечением иностранных инвестиций, проводятся совместные хозяйственные операции, осуществляется совместное владение имуществом на территории Белоруссии и за ее пределами. Но для иностранных субъектов предоставляет трудности рассмотрение финансовой отчетности, составленной по белорусским стандартам. Принципиальное отличие международных стандартов от национальных заключается в расстановке приоритетов: для МСФО экономическое содержание превалирует перед формой. Международный формат отчетности не содержит первичных учетных документов, учетных регистров, бухгалтерских проводок и плана счетов; он устанавливает только принципы формирования финансовой отчетности. В то время как национальные стандарты наоборот строго регламентируют техническую сторону учета и документальное оформление всех бухгалтерских операций.

Учет затрат по заемным средствам в соответствии с законодательством Республики Беларусь и учет по международному стандарту бухгалтерского учета (МСФО 23 "Затраты по займам") существенно отличаются. МСФО 23 "Затраты по займам" предусматривает два различных способа учета затрат по займам: основной и альтернативный. Рассмотрим основные термины, которые затрагивает данный стандарт. Затраты по займам это процентные и другие расходы, которые понесло предприятие в результате получения заемных средств. Квалифицируемый актив — актив, для которого требуется не мало времени на доведение его до момента использования по назначению или для продажи. Нельзя отнести к квалифицируемым активам прочие инвестиции и те запасы, которые ежедневно производятся в больших объемах в течении короткого периода времени на повторяющейся основе. Руководствуясь положениями стандарта в состав затрат по займам можно включить: процент по займам, амортизацию скидок или премий, дополнительных

затрат связанных с получением займа; платежи в отношении финансового лизинга, отраженные в учете в соответствии с МСФО 17 «Аренда»; курсовые разницы, возникающие в результате займов в иностранной валюте.

Основной метод учета затраты по займам предполагает признание расходов в том периоде, в котором они произведены, независимо от условий получения займа.

В соответствии с альтернативным порядком учета затраты по займам признаются расходами того периода, в котором они произведены, за исключением той их части, которая капитализируется в соответствии с правилами МСФО 23. Согласно данному методу затраты по займам связанные с приобретением, строительством или производством квалифицируемого актива, включаются в первоначальную стоимость этого актива. Такие затраты по займам капитализируются путем включения в стоимость актива при условии возможного получения компанией в будущем экономических выгод и если при этом затраты могут быть надежно измерены. Прочие затраты по займам признаются в качестве расходов, по мере их возникновения. Капитализированная сумма должна соответствовать фактическим затратам по займам без учета какого-либо дохода, который можно получить от временного инвестирования. Средства на строительство квалифицируемого актива занимают часто в общих целях. Определение части займа для каждого участника может осуществляться с применением ставки капитализации, которая рассчитывается в зависимости от условий. В зависимости от того куда эти средства заимствованы в общих целях и использованы для приобретения квалифицируемого актива, сумма затрат по займам, разрешенная для капитализации, должна определяться путем применения ставки капитализации к затратам на данный актив. Под ставкой капитализации понимают средневзвешенное значение затрат по займам применительно к займам предприятия, остающимся непогашенными в течение периода, за исключением займов, полученных специально для приобретения квалифицируемого актива. Сумма затрат по займам, капитализированных в течение периода, не должна превышать сумму затрат по займам, понесенных в течение этого периода.

Подход капитализации согласуется с принципом соотнесения доходов и расходов, так как в процессе создания и до момента ввода в эксплуатацию квалифицированный актив не приносит никаких экономических выгод, то и признания расходов происходить не должно. Капитализироваться могут только те затраты, по которым совершены денежные выплаты, а также выплаты другими активами. В связи с этим, возникает разница между начисленными затратами и затратами, подлежащими капитализации за данный период [5].

На мой взгляд составление МСФО 23 «Затраты по займам» необходимы предприятиям и компаниям, целью которых является получение иностранных инвестиций и выход компании на международные финансовые рынки. Для малых и средних предприятий нет необходимости применения МСФО при составлении финансовой отчетности. Переход на МСФО будет требовать от предприятий дополнительных трудовых и финансовых затрат. Бухгалтерский учет в соответствии с законодательством Республики Беларусь достаточно подробно и четко отражает хозяйственную деятельность предприятия в любом промежутке времени.

Список использованных источников:

1. Инструкция о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета № 50 от 29.06.2011. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 29.06.2011 № 50.

2. Закон Республики Беларусь о бухгалтерском учете и отчетности № 57-3 от 12 июля 2013г. Принят Палатой представителей 26 июня 2013 года. Одобрен Советом Республики 28 июня 2013 года.

3. Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов №102 от 30.09.2011г. Постановление министерства финансов Республики Беларусь от 30.09.2011 № 102.

4. Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Индивидуальная бухгалтерская отчетность» от 12.12.2016г. Постановление министерства финансов Республики Беларусь от 12.12.2016г. № 104.

5. Международный стандарт финансовой отчетности 23 «Затраты по займам»// [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.reglament.net/bank/msfo/2005_1_article.htm// – Дата доступа: 30.05.2018.

ОПТИМАЛЬНИЙ ВИБІР ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

*Грінько І. М., к.е.н.,
доцент кафедри міжнародної економіки,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

Укладання зовнішньоторговельних угод потребує вибору оптимальної форми міжнародних розрахунків за поставлену продукцію, товари, послуги максимально вигідної як для імпортера, так і для експортера особливо в умовах глобальної нестабільності. Цей вибір надзвичайно складний процес, у розрізі якого має бути досягнуто взаємної угоди між іноземними партнерами на застосування конкретної форми розрахунку, включаючи економічні, фінансові та організаційні складові, а також ефективність роботи всього підприємства, тобто його ефективність та ліквідність. Зважаючи на це, дане питання щодо оптимального вибору форм міжнародних розрахунків, набуває вагомості актуальності й потребує дослідження та особливої уваги науковців у розрізі нестабільного розвитку глобального фінансового ринку.

Особливості міжнародних розрахунків полягають у наступному – експортери та імпортери, у тому числі й їхні банки вступають у певні додаткові відносини щодо оформлення, надання й обробки товаророзпорядчих і платіжних документів; міжнародні розрахунки регулюються як національними законодавчими актами, так і міжнародними банківськими звичаями. Головна особливість міжнародних розрахунків полягає у тому, що вони здійснюються у різних валютах, відповідно, на їх ефективність суттєво впливає динаміка валютних курсів, тому ефективність функціонування міжнародних товарно-грошових відносин досягається лише за умови вільного обміну національної валюти на валюту інших країн. Таким чином, найефективніше включення тієї чи іншої країни в міжнародний поділ праці та міжнародні валютні розрахунки можливе тільки на основі конвертованої валюти [1, с. 72]. Варто зазначити, що українська гривня не є вільно конвертованою валютою, тому більшість міжнародних розрахунків вітчизняними підприємствами здійснюються у доларах США та євро, і це підтверджує статистика Національного банку України за надходженнями та виплатами платежів. Проаналізувавши динаміку валютної

структури розрахунків поточного рахунку платіжного балансу (у % до загального обсягу), варто зазначити, що у 2016 р. долар США займав найбільшу частку за статтями надходжень та виплат порівняно із російським рублем, євро, українською гривнею та іншими валютами, і становив 73,1 % за надходженнями та 55, 7% за виплатами, коли гривня у цьому році склала лише 0,2 % та 0,1 % відповідно [2]. За останні 7 років найбільшої позначки у даному показнику українською гривнею було досягнуто у 2014 р., за надходженнями вона склала – 0,3 %, та за виплатами також становила 0,3 % [2].

Найбільш поширеними формами розрахунків, що використовуються українськими підприємствами під час здійснення зовнішньо-економічної діяльності, є наступні: аванс, документарний акредитив, документарне інкасо. Розглянемо переваги і недоліки для експортера та імпортера кожної із зазначених форм міжнародних розрахунків для оптимального їх вибору.

Авансовані платежі як у зовнішньоекономічній діяльності, так і в національній – це попередня оплата. Найчастіше при авансованих платежів використовуються електронні перекази і кредитні картки, що дозволяє у найкоротший термін перерахувати кошти на кореспондентський рахунок банку. Проте основним недоліком для експортера при виборі даної міжнародної форми розрахунків являється ризик невиконання експортером договірних зобов'язань (недопостачання товару або несвоєчасність; неналежна якість чи специфіка, тощо); для імпортера – комплексний ризик несвоєчасності доставки товару, чи низької його якості, або взагалі іншої специфіки. Із переваг при виборі авансу для розрахунків експортера виявлено можливість отримати аванс на суму контракту розміром 100 %, або ж першочергова оплата частини контракту (10-30 %) до моменту постачання товарів чи послуг, наявність вільних грошових коштів у обороті та прискорення оборотності коштів підприємства, наявність права використати отриманий аванс на відшкодування збитків, відсутність необхідності банківського кредитування [3, с. 41]. Для імпортера перевагами авансу являються: підвищення іміджу та конкурентоспроможності підприємства на міжнародному ринку; розширення партнерської бази; можливість вживати додатковий захист, використовуючи банківські гарантії на повернення авансу та документарний або умовний переказ.

Наступною міжнародною формою розрахунку є акредитив, який за своєю природою являє собою угоду, відокремлену від договору купівлі-продажу або іншого контракту і банки не зобов'язані займатися такими контрактами. Акредитив являє собою документ виданий третьою стороною, яка гарантує оплату за товари або послуги. Варто зазначити, що перевагами для експортера є підпорядкованість Уніфікованим правилам, гнучкість відносно умов платежу, підтверджений акредитив надає бенефіціару гарантію платежу збоку ще одного банку, мінімальний ризик несплати коштів за товар імпортером тощо. Перевагами для імпортеру є, те що практично у всіх країнах дана форма використовується; вона характеризується відносною гнучкістю умов щодо платежів та наявність банківської консультації; також, можна отримати комерційний кредит на більш тривалий термін аніж при виборі інших форм міжнародних розрахунків. Слід зауважити, що недоліком акредитиву для імпортера може стати зниження його конкурентоспроможності на ринку, оскільки банки допомагають лише з роботою, яка пов'язана із документами, але не із товарами, відповідно, продавець може обмежити себе або свій ринок, і від цього зазнати труднощів з пошуком покупців та ринків збуту, так як імпортеріві потрібно виконати значний обсяг роботи із документами та мати певні витрати. Щодо

недоліків, які спіткають імпортера можуть стати наступні: відсутня можливість перевірити якість товару до його оплати; обмеженість отримання позик саме у банкам-емітента; експортер витрачає багато часу на оформлення документів і від цього несе також певні витрати.

Перевагами інкасової форми для експортера – зменшення ризику довгострокової передачі товару, експортер має можливість одержати кошти від банку під акцепт або за урядовою програмою підтримки експортера, підпорядкованість Уніфікованим правилам, документи не переходять у розпорядження імпортера до здійснення ним платежу чи акцепту тратти; для імпортера – не відбувається відволікання грошових коштів з активного обігу, можливість інспектування товару, він реалізує платіж і майже одночасно з цим отримує відвантажений товар у своє повне розпорядження. До недоліків інкасової форми (для експортера) варто віднести: витрати по інкасо повністю несе експортер, тривале проходження та період оплати документів через банк, експортер зобов'язаний здійснювати виробництво та транспортування товару авансом. Недоліками даної форми (для імпортера) є розпорядження товаром тільки після інкасування документів, імпортер здійснює платіж або акцепт, не маючи можливості раніше перевірити якість товару [3, с. 42].

На нашу думку, саме акредитив порівняно із іншими формами розрахунків є оптимальним при виборі міжнародної форми розрахунку, її можна вважати найбільш компромісною формою як для експортера, так і для імпортера. Не зважаючи на суттєві недоліки цієї форми розрахунків вона надає сторонам контракту очевидну вигоду – можливість знизити комерційні ризики, оскільки гарантує оплату й постачання товару. Однак в практичній діяльності досягнення компромісу між партнерами однозначно означає поступки, на які мають йти експортер та імпортер в процесі підписання угоди.

Список використаних джерел:

1. Дячек В. В., Колосовська О. Д., Оніщенко В. С. Особливості використання форм міжнародних розрахунків українськими підприємствами під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності // Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Вип. 18. С. 70-76.
2. Національний банк України. URL: www.bank.gov.ua
3. Носач Л. Л., Величко К. Ю. Системний вибір оптимальної форми міжнародних розрахунків // Бізнес Інформ. №10. 2016. С. 39-46.

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ – ОСНОВЫ СОСТАВЛЕНИЯ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

*Сорочинская Н.Л., магистрант
Полесский государственный университет, Республика Беларусь
Научный руководитель: Лукашевич В.А., к.э.н., доцент
Полесский государственный университет, Республика Беларусь*

Учетная политика является важным инструментом управления процессом ведения учета и составления отчетности, поскольку в ней отражаются основополагающие и качественные принципы, а также методы учета и отчетности. Постоянные изменения в деятельности организации, изменения в редакции самих стандартов приводят к тому, что руководство организации вынуждено вносить изменения в учетную

политику в целях ведения достоверного бухгалтерского учета организации и получения финансовой отчетности, которая будет полностью соответствовать критерию прозрачности.

В соответствии со стандартом МСФО (IAS) 8 "Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки" учетная политика определяется как совокупность конкретных принципов, основ, общепринятых условий, правил и практических подходов, применяемых организацией при подготовке и представлении финансовой отчетности [1].

При формировании учетной политики предприятие, учитывая специфику и особенности своей деятельности, по каждой составляющей учетной политики:

- выбирает один из допустимых способов организации и ведения бухгалтерского учета;

- в случае отсутствия какого-либо МСФО, специально применимого к операции, прочему событию или условию, руководство должно использовать собственное суждение при разработке и применении учетной политики для формирования информации, которая должна удовлетворять требованиям последовательности, уместности, надежности, правдивости, а также отражать экономическое содержание операций, прочих событий и условий, а не только их юридическую форму. Вместе с тем при ведении учета необходимо соблюдать принципы нейтральности, осмотрительности и полноты во всех существенных отношениях.

Нормы, которые не имеют вариантности их применения, в учетной политике не отражаются.

Основным принципом, относящимся к составлению учетной политики, является принцип последовательности. Данный принцип означает необходимость соблюдения выбранных методов ведения бухгалтерского учета от одного отчетного периода к другому. Не следует без нужды и серьезных обоснований изменять классификацию и содержание отдельных статей отчетных форм, методику учета и оценки различных показателей отчетности. Нежелательны также немотивированные изменения в учетной политике.

Дополнительные требования к учетной политике организации включены и в другие стандарты, например:

- требования к раскрытию информации об учетной политике содержатся в МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности»;

- формирование учетной политики и раскрытие информации о ней в отношении отдельных статей активов и обязательств, доходов и расходов регулируются, например, МСФО (IAS) 16 «Основные средства», МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы», МСФО (IAS) 23 «Затраты по заимствованиям», МСФО (IAS) 2 «Запасы», МСФО (IFRS) 1 «Первое применение Международных стандартов финансовой отчетности» и другим стандартам.

В примечаниях к финансовой отчетности организация должна представить суждения, которые использованы руководством при применении учетной политики и оказывают наиболее значительное влияние на суммы, отраженные в финансовой отчетности.

Учетная политика, которую организация должна рассматривать при представлении, включает (но не ограничивается) следующее [2]:

- 1) признание выручки;
- 2) принципы консолидации, включая дочерние и ассоциированные компании;
- 3) совместная деятельность;

- 4) признание и амортизация материальных и нематериальных активов;
- 5) капитализация затрат по займам и других затрат;
- 6) договоры подряда;
- 7) инвестиционная собственность;
- 8) финансовые инструменты и инвестиции;
- 9) аренда;
- 10) затраты на исследования и разработки;
- 11) запасы;
- 12) налоги, в том числе отложенные налоги;
- 13) резервы;
- 14) затраты на пенсионное обеспечение;
- 15) пересчет иностранной валюты и хеджирование;
- 16) определение хозяйственных и географических сегментов и основу для распределения затрат между сегментами;
- 17) определение денежных средств и их эквивалентов;
- 18) учет инфляции;
- 19) правительственные субсидии.

Еще одно требование при раскрытии информации об учетной политике, касается включения в примечания к финансовой отчетности сведений о тех стандартах или интерпретациях, которые уже утверждены, но не применяются в организации, поскольку не являются в данном отчетном периоде обязательными к использованию. При этом раскрываются не только факт неприменения, но и данные, которые позволят оценить возможное влияние положений таких документов на финансовую отчетность того периода, когда они будут использоваться впервые.

В ситуациях, когда прямо применимые правила отсутствуют, для разработки учетной политики руководство организации использует профессиональное суждение. МСФО (IAS) 8 при этом предлагает следующий алгоритм формирования учетной политики.

1. В соответствии с параграфом 11 МСФО (IAS) 8 руководство организации рассмотрит:

- требования МСФО, затрагивающие аналогичные и связанные вопросы;
- применимость определений, критериев признания и концепции оценки активов, обязательств, доходов и расходов.

2. В соответствии с параграфом 12 МСФО (IAS) 8 руководство также может рассматривать:

- самые поздние официальные материалы других устанавливающих стандарты органов, которые используют схожие концептуальные основы для разработки стандартов бухгалтерского учета, прочую литературу по бухгалтерскому учету;
- принятую отраслевую практику.

При необходимости осуществления трансформации отчетности, составленной в соответствии с требованиями национальных стандартов бухгалтерского учета и отчетности в отчетность, составленную в соответствии с МСФО, необходимо обладать навыками профессионального составления учетной политики, отвечающей во всех существенных аспектах требованиям международных стандартов, применяемым в организации. В связи с тем, что подготовительный этап трансформации отчетности требует наличия учетной политики по принципам МСФО, в отчетности организации появляются две учетные политики: по национальным стандартам и по международному учету. Сравнение и анализ учетной политики,

составленной по МСФО, с учетной политикой, составленной в соответствии с требованиями белорусских НСБУ (национальных стандартов бухгалтерского учета и отчетности), помогает определению основных различий в учете и расчету корректировочных записей. Вместе с тем при составлении учетной политики можно пойти по пути максимального сближения методов учета, приемлемых как в белорусском учете, так и учете составленной по правилам МСФО, тем самым оптимизировать ведение учета и составление отчетности.

Список использованных источников:

1. Постановление Совета Министров Республики Беларусь, Национального банка Республики Беларусь от 19.08.2016 N 657/20 (ред. от 20.12.2017) "О введении в действие на территории Республики Беларусь Международных стандартов финансовой отчетности и их Разъяснений, принимаемых Фондом Международных стандартов финансовой отчетности" [Электронный ресурс – сайт КонсультантПлюс]. Дата доступа: 04.09.2018.

2. Сайт Группы компании «Коллегия». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://collegia.by/info/publication/the-application-of-ifsrs-in-the-republic-of-belarus/> Дата доступа: 04.09.2018.

СУЧАСНИЙ СТАН ДЕПОЗИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Бабіченко В.В., д.е.н., доц.

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

Волошина О.В., старший викладач

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

Падалка О.Л., студентка

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

Депозитний ринок є важливим елементом у структурі фінансового ринку. Відомо, що основним джерелом формування ресурсної бази комерційних банків є депозитні операції, сутність яких полягає в залученні тимчасово вільних коштів суб'єктів господарювання та домашніх господарств у банківську систему.

Забезпечення комерційних банків достатніми обсягами депозитних ресурсів є одним з пріоритетних напрямів, що визначають стратегічні засади розвитку як банківського сегменту, так і економіки України в цілому. У банківській діяльності проблема формування оптимального за термінами й обсягами депозитного портфеля є вельми актуальною, що дає право стверджувати про важливість формування та розвитку ефективного депозитного ринку з його дієвим інструментарієм.

Розгляду принципів формування та аналізу напрямів реалізації депозитної політики комерційних банків присвячені дослідження значної кількості вітчизняних економістів, зокрема О. Васюренко, А. Герасимовича, Р. Герасименко, О. Дмитрієвої, В. Капрана, Р. Коцовської, А. Мороза, І. Мельникової, В. Міщенко, І. Парасія-Вергуненка, М. Савлука, Н. Слов'янської та ін. Проблематику нарощення ресурсної бази комерційних банків у своїх працях вивчають М. Алексеєнко, І. Добровольська, Л. Примостка, В. Шевалдіна, Н. Пантелєєва. Специфіку ціноутворення депозитних продуктів, а також моделювання перевкладання і дострокового повернення депозитів населення детально висвітлює своїх працях М. Волошин. Але попри це, деякі питання формування та динамічної переорієнтації депозитної політики залишаються не розкритими.

Метою дослідження є вивчення сучасного стану депозитного ринку України з метою подальшої розробки заходів щодо його оптимізації.

Депозитний ринок втрачає свої позиції у розвитку економіки країни. У 2013-2015 роках депозитні вкладення складали майже дві третини ВВП, а у 2017 році – менше половини. Банківський капітал має дуже низький рівень і має тенденцію до падіння. З огляду на економічні нормативи, які рівень залучення обмежують співвідношенням з капіталом, то можемо казати, що ресурсний потенціал банківської системи є дуже низьким. Можемо стверджувати про падіння масштабів банківської діяльності відносно загального економічного зростання.

Основним джерелом ресурсної бази українських банків є саме депозитні вкладення. Останніми роками рівень депозитів має тенденцію до зростання, що є позитивним. Загалом за весь період депозити зросли майже на 39%. Темпи росту по роках є неоднорідними, так у 2014 році ріст склав 17,1%, а у 2015 – лише 0,8%. Загальноекономічна нестабільність, політична напруженість і банківсько-фінансова криза є поясненнями такої тенденції. Зростання сум вкладів відбулося у 2016 р. разом із поживленням ситуації на ринку банківських послуг, завдяки ефективним діям Національного банку по забезпеченню дієздатності банківської системи держави. Приріст склав майже 42 млрд грн. Ця тенденція зберігалася і в 2017 р., станом на 01.01.2017 сума депозитних внесків склала 793,5 млрд грн.

Більший обсяг депозитних ресурсів банки отримують від резидентів, що є цілком виправдане загальною макроекономічною ситуацією в країні. Традиційним джерелом депозитів є тимчасово вільні ресурси суб'єктів господарювання. Який саме сегмент вніс найбільший вклад у формування ресурсної бази банківської системи наведено на рисунку 1. Найбільше значення у формуванні депозитних ресурсів протягом всіх досліджуваних періодів мали депозити фізичних осіб. Зумовлено це тим, що фізичні особи не схильні до інвестування коштів, однак схильні до їх збереження на «чорний день». Банківський депозит залишається одним з надійніших способів збереження заощаджень. Суттєвою, хоч і удвічі меншою є частка депозитів інших не фінансових корпорацій, або підприємницьких структур небанківської сфери. Рівень таких депозитів зростає швидшими темпами і на кінець досліджуваного періоду складає майже 220 млрд. грн., тоді як на початок складав 146 млрд. грн.

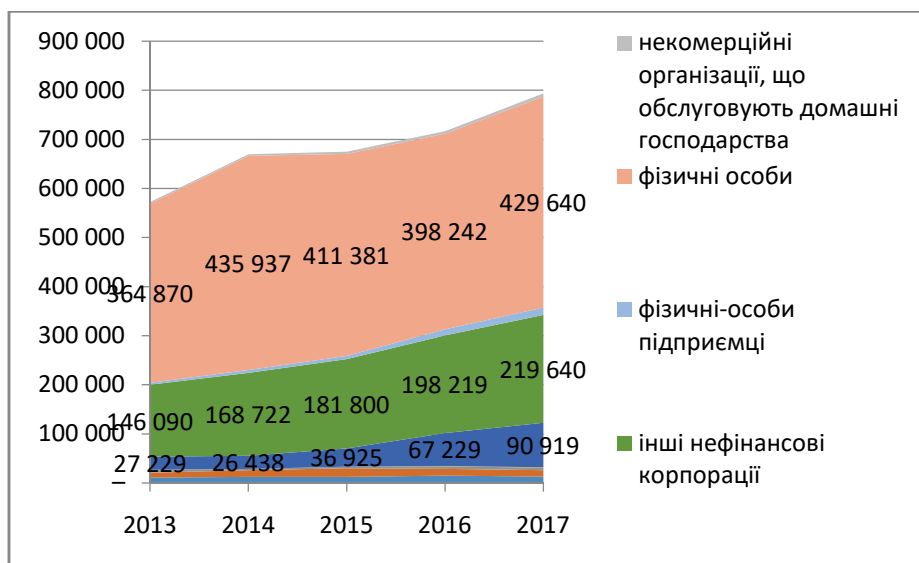


Рис. 1- Структура депозитних вкладів у розрізі секторів економіки

Різкими темпами зростає доля державних не фінансових корпорацій у формуванні депозитної бази банків, що зумовлено загальним поживавленням ділової активності, в тому числі і в державному секторі.

Світова практика використовує поділ депозитів на корпоративний сектор та сектор домогосподарств, звідки виключені фізичні особи підприємці, як окремий вид зайнятості (рис. 2).

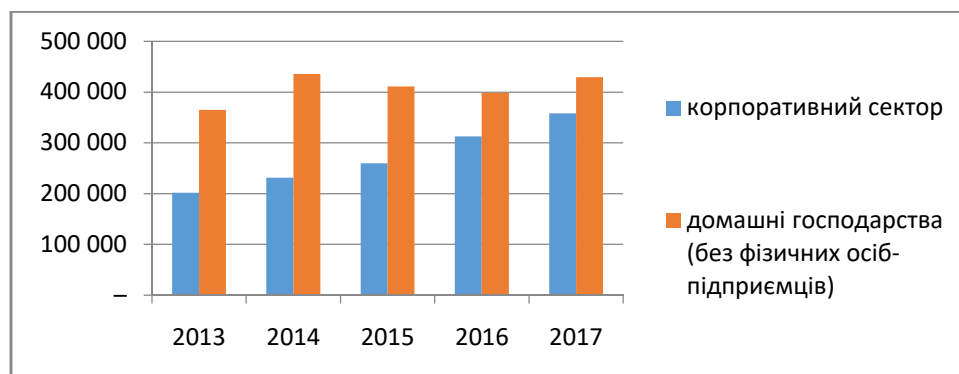


Рис. 2 – Депозитні вклади корпоративного сектору та домогосподарств

Як бачимо сектор домашніх господарств, який має найбільшу долю у депозитних ресурсах проявив різкі коливання у кризовий період 2015-2016 років. Криза в суспільстві обумовлена саме негативними явищами в економіці, що надзвичайно ускладнюють соціально-економічну ситуацію для переважної більшості населення. Протягом 2015 р. банківська система України втратила 39,8 млрд грн депозитів у національній валюті, або 9,8%. Відтік депозитів у національній валюті фізичних осіб мав більш негативну динаміку і складав 57,8 млрд грн, або 22,8%. Значний обсяг зниження депозитів в національній валюті фізичних осіб частково компенсувався приростом депозитів у національній валюті корпорацій на 17,9 млрд грн за рахунок зростання коштів на поточних рахунках. Відтік депозитів фізичних осіб протягом 2015 р. негативно вплинув на ліквідність банківської системи України. Брак ліквідності покривався за рахунок рефінансування Національним банком України. Впродовж 2015 р. банкам надано величезні фінансові ресурси, частина з яких була отримана для виконання економічних нормативів (кредити «овернайт»), а частина – на програми з фінансового оздоровлення банків [1]. При скороченні депозитів у банків почалися такі проблеми: погіршення якості кредитного портфеля, падіння ліквідності, недотримання нормативів. Наслідком цього було введення до деяких фінансових установ тимчасових адміністрацій.

На сьогодні банки пропонують різні види депозитів із різними видами валют та термінами погашення. Тому доцільно буде розглянути структуру депозитів українських банків за строками їх погашення та видами валют (рис. 3, таблиця 1)

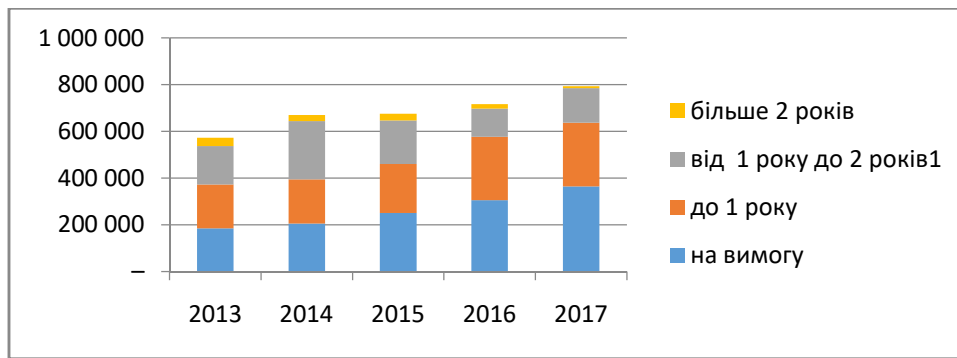


Рис. 3 – Депозити за строками погашення

У структурі депозитів банківської системи переважають кошти до запитання, що ускладнює процес планування ресурсної бази. Причиною такої ситуації стало заміщення коштів фізичних осіб коштами корпорацій, які не схильні вкладати капітал в банк на тривалий строк.

Таблиця 1

Депозити у розрізі строків та валют

	у національній валюті					в іноземній валюті				
	усього	у тому числі за строками				усього	у тому числі за строками			
		на вимогу	до 1 року	від 1 року до 2 років	більше 2 років		на вимогу	до 1 року	від 1 року до 2 років ¹	більше 2 років
2013	320 268	122 767	114 368	68 065	15 068	252 074	62 547	73 580	95 796	20 152
2014	421 754	148 911	135 327	120 093	17 424	248 220	56 655	53 504	129 269	8 793
2015	365 454	154 758	124 373	69 603	16 720	309 638	95 395	86 069	116 932	11 243
2016	391 911	195 490	142 952	39 069	14 400	324 817	109 893	128 502	80 987	5 435
2017	426 418	222 830	145 107	56 325	2 157	367 056	141 718	126 743	92 172	6 424

Як видно з таблиці, депозити у іноземній валюті трохи нижчі за депозити у національній валюті і протягом 2 останніх років вони зростають. Це впершу чергу зумовлено недовірою до національної валюти та інфляційними процесами в економіці.

Отже загалом тенденції розвитку депозитного ринку України є позитивними і більшою мірою обумовлені відновленням ринку після кризових явищ. Суттєву роль у підірванні довіри до банківського сектору відіграв регулятор, за діями якого відбулося закриття банків, а відтак і втрата коштів вкладників цих банків. Тому в подальшому дії регулятора повинні бути завчасно продуманими та підготовленими задля збереження довіри до банківського сектору.

Список використаних джерел:

1. Світова фінансова криза та її наслідки для банківської системи України // Вісник Національного банку України. – 2014. – №1. – С. 28-33.
2. Сімонова О. Л. Модель управління якістю депозитних послуг комерційного банку / О. Л. Сімонова // Банківська система України: теорія і практика становлення. Зб. наук. праць в 2 т. – Суми :Ініціатива, 2011. – Т. 2. – С. 520-528.
3. Основні показники, що характеризують стан грошово-кредитного ринку (за оперативними даними) за 2016–2017 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.

4. Основні показники, що характеризують депозитний ринок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.prostobank.ua>.

УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

*Марченко К.А., магістрант
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського
Науковий керівник: Ховрак І.В., к.е.н, доц.
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського*

Проблеми управління доходною базою комерційного банку України належать до актуальних, оскільки банківські установи характеризуються високим ступенем залежності від макроекономічного розвитку і їх прибуток, в значній мірі, визначається ситуацією на фінансовому ринку. Ще однією особливістю є те, що успіх банківських установ також залежить від їх здатності передбачати та уникати ризиків, а також можливості покривати втрати, спричинені виникненням ризиків. При цьому комерційні банки є ключовим компонентом які підтримують бізнес-середовище через послуги та пропоновані продукти, будучи основним кредитором у сучасній економіці. А основною метою комерційного банку є прибутковість або максимізація прибутку.

Саме тому, як в теорії, так і в практиці необхідно приділяти посилену увагу проблемам комплексного управління доходами банку, реалізація заходів якого має забезпечувати ефективне використання всіх наявних ресурсів банку з найменшими витратами для нього. Тому проблематика створення ефективної системи управління доходами, а також визначення дієвих підходів з метою забезпечення реальних конкурентних переваг банку на ринку банківських послуг є досить актуальною.

Управління доходами – це процес розробки й прийняття управлінських рішень на основі планування, аналізу та контролю за доходами банку, що спрямовані на досягнення їх оптимальної структури шляхом виявлення ефективних напрямів розміщення ресурсів банку. При цьому основними напрямками та головною метою управління доходами, виходячи з визначення цього терміна, є їх оптимізація або максимізація (рис.1).



Рис. 1- Система управління доходами комерційного банку

Аналізуючи рис. 1 можемо зробити висновок, що напрями управління доходами комерційного банку включають в себе управління та оптимізацію бізнес процесами. Приділяючи увагу ризикованості, вибір конкретних активних операцій залежить від загальної стратегії банку та його схильності до ризику. Тому, буде доцільно виділити підходи управління доходами банку та стратегії, що зображені у табл. 1.

Розглянувши підходи до управління доходами банку, які зображені в табл. 1, можемо дійти до висновку, що доцільніше використовувати на стадії розвитку агресивний підхід, який забезпечить зростання власного капіталу. Консервативний підхід краще використовувати банку, для якого зміна відсоткових ставок не вплине на результати діяльності. Поміркований підхід слід використовувати для стабілізування діяльності банку, який на ринку більше трьох років. Таким чином, серед розглянутих підходів до управління доходами банку найбільш ефективним є консервативний підхід. Даний підхід дозволить збільшити прибутковість банку високими темпами.

Підходи до управління доходами банку*

Підходи до управління	Сутність підходу	Стратегія банку	Особливості застосування
Консервативний підхід	Орієнтація банку на операції з обмеженим, але високонадійним і стабільним доходом	Максимізація діапазону процентних ставок шляхом скорочення процентної ставки за залученими коштами	Застосовується за умови стабільної зовнішньої ситуації, низький рівень інновацій
Агресивний підхід	Пріоритетна орієнтація на максимізацію прибуткових операцій, незважаючи на рівень ризику	Мінімізація діапазону процентних ставок шляхом використання завищених процентних ставок за залученими коштами	Високий рівень ризикованості, потребує детальних розрахунків та прогнозів
Поміркований підхід	Диверсифікація операцій, тобто раціональне співвідношення між високоприбутковими та надійними операціями	Доцільність гнучкого маніпулювання процентними ставками за різними видами ресурсів з врахуванням строків та обсягів залучення	Широкий асортиментний ряд дозволяє залучити ширше коло клієнтів, потребує значних ресурсів на маркетинг

* складено автором з джерел (1-3)

З метою реалізації поточного регулювання доходами банківська установа більшу увагу приділяє плануванню (короткостроковому) і контролю; виявленню кількісних цілей і термінів їх досягнення; моніторингу досягнутих змін; активній політиці ціноутворення.

Також варто враховувати, що на величину доходів комерційних банків можуть впливати безліч факторів, як зовнішніх(зміни курсів іноземних валют, зміни Національним банком України процентної ставки рефінансування та розміру обов'язкових резервів, зміни податкового законодавства, стан міжнародних фондових і валютних ринків), так і внутрішніх(здатність керівництва банку управляти активами і пасивами, тобто рівень ефективності банківського менеджменту). Саме тому управління доходами банку необхідно здійснювати на всіх рівнях: вищому (комерційний банк в цілому) та мікрорівні (рівень окремих підрозділів чи банківських продуктів та послуг).

Важливим є постійний моніторинг та виявлення резервів підвищення ефективності діяльності, що надасть можливість спрогнозувати зміну доходності діяльності банку. Серед резервів варто виділити наступні: збільшення розміру активів банку за допомогою розширення кола і обсягу виконуваних прибуткових операцій і збільшення власного капіталу; розширення клієнтської бази за рахунок надійних позичальників; зменшення ризиків пов'язаних з кредитною політикою за рахунок підвищення якості активів банку; скорочення неприбуткових операцій.

Отже, дохід комерційного банку є внутрішнім джерелом його розвитку. Саме тому управління доходами є важливою складовою частиною банківського менеджменту, мета якого полягає в максимізації прибутку при допустимому рівні ризиків і забезпечення ліквідності балансу. Розглянуті підходи до управління та оцінки дохідності комерційних банків дозволяють аналізувати і виявляти резерви підвищення ефективності діяльності, прогнозувати зміну дохідності діяльності банку.

Список використаних джерел:

1. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент банку: навч. посібн. К.: КНЕУ. 2006. 280 с.
2. Базилевич К. С. Економічна сутність прибутку в умовах трансформації економіки. Формування ринкових відносин в Україні. 2007. № 11. С. 130–132.
3. Рибалка О.О. Підходи до управління прибутком банку. Актуальні проблеми економіки. 2007. № 11. С. 161–165.
4. Аналіз банківської діяльності [за ред. А. М. Герасимовича]. К.: КНЕУ. 2004. 599 с.

**ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ДОБРОВІЛЬНОГО МЕДИЧНОГО
СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ**

Гомулко Н.В.

*Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського
Науковий керівник: Шаповал Л.П., к.е.н., доц.,
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського*

Законом України «Про страхування» зазначено, що медичне страхування може здійснюватися як у добровільній так і обов'язковій формах. Під добровільним медичним страхуванням розуміють страхування, яке забезпечує оплату медичних послуг, переважно пов'язаних із лікуванням [1].

Добровільне медичне страхування має більші резерви для того, щоб відігравати важливу роль в охороні здоров'я. Це пояснюється тим, що обсяг та умови надання медичної допомоги за програмою обов'язкового медичного страхування є обмеженими. Програми добровільного медичного страхування передбачають заходи, які розширюють можливості й поліпшують умови надання профілактичної, лікувально-діагностичної та реабілітаційної допомоги населенню. Добровільне медичне страхування передбачає надання й оплату медичного обслуговування на більш високому рівні, ніж це гарантує держава. Оскільки таке страхування є справою добровільною, кожен може укласти договір добровільного медичного страхування залежно від своїх потреб і можливостей.

Передумови розвитку добровільного медичного страхування коригуються із розвитком економіки, зміною рівня життя громадян, появою на ринку добровільного медичного страхування нових компаній і тому потребують теоретичного осмислення та перспектив поширення даного виду страхування.

Згідно Закону України «Про страхування» добровільне медичне страхування має наступні види: медичне страхування (безперервне страхування здоров'я), страхування здоров'я на випадок хвороби та страхування медичних витрат [1].

Добровільне медичне страхування в Україні є досить новим видом страхування, яке потребує формування відповідних передумов розвитку. Так,

Концепцією реформи системи охорони здоров'я, було запропоновано модель національної системи медичного страхування, що безпосередньо стосується трьох напрямів:

- збір внесків через загальне оподаткування, які йтимуть у держбюджет;
- створення національного страховика – оператора коштів держбюджету «Національна служба здоров'я»;
- оплата за кожну окрему послугу.

Головним принципом зміни системи фінансування, згідно із затвердженою концепцією, є оплата державою гарантованого пакету медичних послуг кожному громадянину [3]. Відносно зазначеного, фінансування відбуватиметься за рахунок загальних податків. Тобто кожен громадянин здійснює передоплату за медичне обслуговування, сплачуючи загальні податки. Також передбачено, що страхові виплати, які будуть виплачуватися для окремої людини не будуть прив'язані до розміру її індивідуальних внесків, і жодні додаткові податки чи платежі для громадян не вводяться. Початком реформування є запровадження сімейної медицини європейського виду на базі існуючої первинної ланки української системи охорони здоров'я.

Страхові компанії в Україні, пропонують наступні послуги з добровільного медичного страхування: поліси добровільного медичного страхування з програмами надання амбулаторно-поліклінічної, стаціонарної, швидкої та невідкладної медичної допомоги, реабілітаційної, стоматологічної допомоги.

Будь-яка родина в Україні може придбати сімейний поліс і скористатися послугами сімейного лікаря. Існують програми, що охоплюють усі види допомоги або їх комбінації, можна також застрахуватися від грипу, можливих медичних ускладнень після операцій. Поліси передбачають відшкодування витрат на лікування, медикаменти, харчування, будь які види оперативних втручань, перебування в палатах поліпшеної комфортності. У разі потреби страхові компанії можуть в екстреному порядку доставити в медичний заклад необхідні медикаменти і матеріали, чи зробити передоплату за лікування свого клієнта, щоб медичний заклад самостійно придбав все необхідне [2].

Сталим залишається попит на програми, які передбачають виплату застрахованій особі частини страхової суми, якою особа може скористатися на свій розсуд. Недоліком таких програм є те, що відшкодування вартості лікування проводиться тільки після його закінчення. А гроші потрібні найчастіше під час лікування.

У зв'язку з початком реформування медицини в Україні станом на 01.01.2017 року 60 страхових компаній надають послуги з добровільного медичного страхування. Розглянемо динаміку показників з добровільного медичного страхування за 2015-2017рр. (табл.1).

Як свідчать дані табл.1 протягом 2015-2017 рр. відбулося збільшення страхових премій на 1,36% та страхових виплат на 1,28%, це свідчить про те, що страхові компанії, які займаються добровільним медичним страхуванням збільшили кількість укладених договорів, тобто із початком прийняття реформи населення почало звертатися до страхових компаній. При цьому рівень страхових виплат скоротився на 1,64%.

**Динаміка показників добровільного медичного страхування протягом
2015-2017р.р.[4]**

Показник	2015р.	2016р.	2017р.	Відхилення 2017 від 2015рр.	
				+/-	%
Страхові премії, тис.грн.	1778687,3	2106237	2413500,8	634813,5	1,36
Страхові виплати, тис.грн.	1125391,4	1218645	1431936,0	306544,6	1,28
Рівень виплат,%	63,27	57,9	59,33	-3,94	1,64

Виходячи з вищесказаного, можна зазначити, що основними передумовами розвитку добровільного медичного страхування в Україні повинні бути:

1. Законодавче врегулювання питання щодо можливості юридичними особами (роботодавцями) включення витрат на сплату страхових платежів за договорами добровільного медичного страхування своїх працівників до складу собівартості продукції.

2. Створення єдиного реєстру застрахованих осіб для запобігання подвійного страхування та фінансування.

3. Для повної ефективності добровільного медично страхування створити умови для розвитку обов'язкового медичного страхування.

4. Підвищення надійності страхових організацій, що працюватимуть у системі добровільного медичного страхування

5. Забезпечення контролю за використанням єдиних стандартів усіма медичними установами, що працюють у системі добровільного медичного страхування, незалежно від їхньої відомчої підпорядкованості та організаційно правової форми.

Список використаних джерел:

1. Закон України “Про страхування” від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show>.

2. Галицька, Я. В. Стан та перспективи розвитку добровільного медичного страхування в Україні – К. : НУХТ, 2018. – Ч. 3. – С. 346.

3. Інтернет-журнал «Про страхування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// forinsurer.com/](http://forinsurer.com/)

4. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/>.

5. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України: Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В УКРАЇНІ

Шаповал Л.П., к.е.н., доц.

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

Кудлай К.Д.

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

Державне регулювання діяльності страхових посередників є частиною загальної соціально-економічної політики України, що визначає основні принципи, напрями і форми адміністративно-правового розвитку цієї діяльності.

Страхове законодавство є основою функціонування страхового ринку у державі. Воно повинне визначати загальні принципи організації страхової діяльності, форми організації державного регулювання в страхуванні. Одним з важливих напрямів державного регулювання є створення досконалої нормативно – правової бази, яка б визначала основні правила посередницької діяльності, як важливої складової страхового ринку.

Сутність поняття «посередництва» сформульовано у статті 295 Господарського кодексу України як підприємницька діяльність, що полягає в наданні посередником послуг суб'єктам господарювання при здійсненні ними господарської діяльності, шляхом посередництва від імені, в інтересах, під контролем і за рахунок суб'єкта, якого він представляє.

Законом України «Про страхування» було вперше запропоновано доповнити нормативний акт визначенням сутності страхового посередництва. Під яким слід розуміти діяльність щодо пропонування укладання договорів страхування (перестраховання), а також інші дії, спрямовані на укладання таких договорів, у тому числі можливість визначення ступеня страхового ризику, його оцінка і аналіз; супроводження договорів страхування, сприяння врегулюванню заявлених страхових випадків, виплати страхового відшкодування [1].

Особливістю посередництва є те, що в ньому задіяні три особи, коли одна сторона виконує роль зв'язку між двома іншими. Посередництво є формою підприємницької діяльності переважно у сфері послуг для налагоджування зв'язків. Головною метою страхового посередництва є отримання комісійної винагороди за сприяння в укладенні договорів страхування і підтримання необхідного рівня співробітництва як зі страхувальниками, так і з страховиками (перестраховиками) [5].

Державне регулювання діяльності страхових посередників в Україні повинне передбачати захист інтересів страхувальників, підтримку вітчизняних страхових посередників, зміцнення законодавчої бази захисту прав інвесторів та стимулювання розвитку різних типів посередників.

Основні нормативно-правові акти, що регулюють діяльність страхового посередництва в Україні представлені в табл. 1.

В Україні більшість страхових послуг пропонується споживачам безпосередньо страховими компаніями, тоді як на розвинутих ринках розповсюджуються, головним чином, через страхових посередників. Низький рівень посередництва перешкоджає поширенню приватного страхування серед населення.

Нормативно – правове регулювання діяльності страхового посередництва в Україні

Назва нормативно - правового документа	Рік	Зміст
Закон України «Про страхування»	1996	Визначено сутність страхового посередництва в Україні. Страхова діяльність в Україні може провадитися за участю страхових посередників. Страховими посередниками можуть бути страхові або перестрахові брокери, страхові агенти.
Постанова КМУ №1523 «Про порядок провадження діяльності страховими посередниками»	1996	Визначено зміст діяльності страхових посередників на страховому ринку. Посередницька діяльність страхових та перестрахових брокерів у страхуванні та перестрахованні здійснюється як виключний вид діяльності і може включати консультування, експертно-інформаційні послуги, роботу, пов'язану з підготовкою, укладанням та виконанням договорів страхування.
Постанова Кабінету Міністрів «Про впорядкування діяльності страхових брокерів» № 747	1999	Регулювання діяльності страхових брокерів, їх сертифікація та порядок включення до державного реєстру страхових брокерів.
Положення «Про реєстрацію страхових та перестрахових брокерів і ведення державного реєстру страхових та перестрахових брокерів» №736	2004	Опис процедури видачі ліцензії на здійснення брокерської діяльності. Внесення до загального реєстру інформації про страхових (перестрахових) брокерів і видачу їм свідоцтва.

Інститут страхових посередників в Україні все ще знаходиться на стадії розвитку, про що свідчать, як кількісні, так і якісні показники. Для покращення ситуації та активізації діяльності страхових брокерів необхідним є вжити заходів, спрямованих на підвищення довіри страхувальників до брокерів, шляхом введення обов'язкового страхування професійної відповідальності останніх чи вимоги формування адекватного розміру гарантії у формі банківського депозиту.

Послуги як страхових агентів, так і страхових брокерів мають вплив на фінансовий стан та інтереси споживачів страхових послуг, а тому їх діяльність має бути надійною та такою, що викликає довіру в суспільстві.

Загалом для зміни ситуації діяльності страхових посередників в кращу сторону, необхідно, перш за все, внести зміни до чинного законодавства та привести його у відповідність з європейськими нормами. Лише за таких умов воно буде стимулювати розвиток посередницької активності в Україні.

Державне регулювання діяльності страхових посередників, як і ринку страхових послуг, повинне полягати у підтримці функціонування ефективних, неупереджених, безпечних і стабільних умов здійснення діяльності в інтересах і з метою захисту страхувальників. Тобто страховий нагляд повинен забезпечити збалансування інтересів усіх учасників страхових відносин: держави, страховика, страхувальника, страхових посередників. Єдиний підхід до політики регулювання діяльності страхових посередників, за допомогою інструментів політики обмежень та політики стимулювання, дозволить збалансувати інтереси усіх учасників та інструментів цього регулювання.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 295 «Агентська діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kodeksy.com.ua>
2. Закон України від 07.03.1996 «Про страхування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>
3. Про порядок провадження діяльності страховими посередниками: Постанова Кабінету міністрів України №1523 від 18.12.1996 / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
4. Про реєстрацію страхових та перестрахових брокерів і ведення державного реєстру страхових та перестрахових брокерів: Положення Держфінпослуг №736 від 28.05.2004 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
5. Приказюк Н.В. Діяльність страхових брокерів в Україні та її регулювання. / Н.В. Приказюк / Ефективна економіка. – 2013 - № 2 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua>
6. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Офіційний сайт / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>.

РОЛЬ ФОНДА ПРОБЛЕМНЫХ КРЕДИТОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

*Бузаубаева П.Н.,
старший преподаватель кафедры «Финансы»,
Академия «Болашақ»,
Республика Казахстан, г. Караганда
Рахимжанова К.К., докторант 1 курса,
Евразийского национального университета им. Л.Н. Гумилева
Республика Казахстан, г. Астана*

Банковская деятельность связана с различного рода рисками возникающими в процессе взаимодействия банка с внешней средой. Кредитный риск это вероятность невозврата выданных банком кредитов, предоставляет наибольшую угрозу для жизнедеятельности кредитных организаций. Именно поэтому управление кредитным рисками является основным в банковском деле. Подавляющее число банкротств

кредитных организаций обусловлено неграмотной политикой банка в области формирования и управления кредитным портфелем.

Для Казахстана проблема управления проблемными кредитами является актуальной, так как показатели просроченной и сомнительной задолженности по кредитным портфелям отечественных банков превышают уровень аналогичных показателей банков развитых стран[1].

28 декабря 2011 года президент РК Н.А. Назарбаев подписал Закон РК №524 - IV «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам регулирования банковской деятельности и финансовых организаций в части минимизации рисков».

Закон предлагает три основных механизма «очистки» банков:

- упразднение «налога на списание» на 2012 - 2018 годы;
- создание Фонда стрессовых активов, основной задачей которого будет выкуп плохих активов у банков и последующее управление и продажа активов (данный фонд будет капитализирован государством и частными инвесторами);
- создание дочерних организаций в структуре банков для работы с плохими займами [2].

В апреле 2012 года НБ РК создал АО "Фонд проблемных кредитов" - организацию, специализирующуюся на улучшении качества кредитных портфелей банков второго уровня. Единственным Акционером Фонда является Правительство Республики Казахстан в лице Комитета государственного имущества и приватизации Министерства Финансов Республики Казахстан.

Основной целью деятельности Фонда является реализация мер, направленных на улучшение качества кредитных портфелей банков второго уровня.

Основными видами деятельности Фонда являются:

- выкуп проблемных кредитов банков второго уровня;
- управление выкупленными активами банков второго уровня;
- эмиссия долговых ценных бумаг для финансирования своей деятельности.

Приобретение активов Фондом производится, при условии их соответствия критериям, установленным Требованиями к приобретаемым (приобретенным) акционерным обществом «Фонд проблемных кредитов» активам и правам требования.

Приобретение активов Фондом может осуществляться только у банков и юридических лиц, ранее являвшихся банками.

Стоимость активов, приобретаемых Фондом, определяется одним из следующих способов:

1) субъектом оценочной деятельности либо субъектом оценочной деятельности с применением дисконта, отвечающих требованиям, устанавливаемым внутренними документами Фонда;

2) по балансовой стоимости либо по балансовой стоимости с применением дисконта на дату, определенную договором, в соответствии с внутренними документами Фонда.

Способ определения стоимости приобретаемых активов выбирается Фондом в соответствии с требованиями внутренних документов Фонда.

В случае наличия в составе обеспечения приобретаемых активов залогового имущества в виде производственных имущественных комплексов, оборудования и технологических линий, объектов незавершенного строительства, к субъекту

оценочной деятельности и к применяемым ею процедурам оценки предъявляются требования по комплексному обследованию предметов залога, включая мероприятия по инвентаризации и (или) инспекции, и (или) техническому аудиту, и (или) технологической экспертизе, за исключением отдельных случаев по решению Фонда, принимаемого в соответствии с требованиями внутренних документов Фонда.

Финансирование расходов на проведение независимой оценки определяется по соглашению между Фондом и продавцом.

В случае несогласия продавца, либо Фонда с результатами проведенной независимой оценки активов, допускается привлечение аудиторской организации для проведения аудита применяемых субъектом оценочной деятельности процедур и их соответствия стандартам оценки. Расходы на привлечение аудиторской организации осуществляются за счет стороны, выразившей несогласие с результатами проведенной независимой оценки.

Дисконт к стоимости активов определяется Фондом в порядке, предусмотренном внутренними документами Фонда, для расчета рисков и расходов Фонда, связанных с приобретением, управлением и последующей реализацией активов.

При приобретении активов, в случае если их стоимость, предложенная продавцом, выше стоимости, предложенной Фондом, то возможные расходы от снижения их стоимости возмещаются продавцом, его акционерами (крупным участником или банковским холдингом) или третьим лицом путем исполнения гарантии или опциона, выпущенных для Фонда.

В обеспечение исполнения гарантии или опциона на сумму возможных расходов от снижения стоимости активов продавцом, либо их акционерами (крупным участником или банковским холдингом) предоставляются в залог ликвидные активы.

Необходимость обеспечения исполнения гарантии или опциона, а также перечень ликвидных активов, предоставляемых в залог, определяются условиями договора между продавцом, передавшим активы, и Фондом.

Управление приобретенными активами, их содержание и (или) реализация, осуществляется Фондом одним из следующих способов:

- 1) Фондом самостоятельно;
- 2) банками или юридическими лицами, ранее являвшимися банками, у которых Фондом были приобретены активы;
- 3) дочерними и (или) ассоциированными организациями Фонда;
- 4) доверительными управляющими;
- 5) иными финансовыми организациями, профессиональными экспертами, международными аудиторами и аудиторскими организациями.

Управление приобретенными активами включает в себя следующие мероприятия:

- 1) реструктуризация и оздоровление;
- 2) имущественный наем (аренда/аренда с последующим выкупом);
- 3) передача в доверительное управление;
- 4) консервация;
- 5) реализация;
- 6) передача прав требования и активов в государственную собственность в порядке, определяемым законодательством Республики Казахстан о государственном имуществе;
- 7) реализация инвестиционных проектов [3].

Договор доверительного управления между Фондом и доверительным управляющим, соответственно передающим и принимающим активы, содержит порядок распределения доходов (расходов) от восстановления (снижения) стоимости приобретенных активов.

Реализация имущества, находящегося в залоге по правам требований, выкупленным Фондом у банков или юридических лиц, ранее являвшимися банками, осуществляется:

1) в рамках исполнительного производства в соответствии с Законом Республики Казахстан от 2 апреля 2010 года "Об исполнительном производстве и статусе судебных исполнителей";

2) в рамках процедур реабилитации и банкротства в соответствии с Законом Республики Казахстан от 7 марта 2014 года "О реабилитации и банкротстве";

3) в иных случаях – в соответствии с внутренними документами Фонда и действующим законодательством Республики Казахстан.

Список использованных источников:

1. Информационный сайт https://vuzlit.ru/34189/puti_overshenstvovaniya_organizatsii_raboty_bankov_problemnymi_kreditami.

2. Информационный сайт <http://fpl.kz/ru> Акционерное общество «Фонд проблемных кредитов».

3. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 23 февраля 2018 года № 279. Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 14 марта 2018 года № 16595.

METHODS OF EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF THE INVESTMENT PROJECT

Buzaubeyeva P.N.

Senior Lecturer of the Department "Finance"

Academy «Bolashak»

Republic of Kazakhstan, Karaganda

Investments, unlike a loan, can be lost by an investor when investing in an unsuccessful project. In such cases, a preliminary assessment of investment projects acquires special relevance for investors. For most investors, the evaluation of the effectiveness of investment projects is a normal procedure, an essential attribute of the investment process, a test of the feasibility of investment.

The evaluation of all investment projects is based on the general principles for evaluating the effectiveness of investment projects:

1) the assessment should take into account the relationship of the project participants and their economic environment;

2) an investment project is considered for the full period of its existence;

3) taking into account the impact of the project on changing the future;

4) during the assessment, comparable conditions should be provided for comparing different projects or their variants;

5) cash flow simulation; the choice of the project to the maximum effect created by him;

6) accounting for changes in the value of money over time;

7) accounting of expenses only and the results reflected in the project as future,

planned costs;

8) in the calculations should be taken into account the need for current capital for the production assets created;

9) optimization of the project according to the pessimistic variant of the conditions for its implementation; multiple valuation must be provided;

10) taking into account the impact of inflation on the price of resources during the lifetime of the project;

11) consideration of the impact of risks associated with the implementation of the project.

Methods for evaluating the effectiveness of investment projects are divided into static and dynamic

Static methods for evaluating investment projects include indicators reflecting the effectiveness of the project at the moment, or the average estimate over the period of investment. They constitute a group of indicators: P - return on investment. PP - payback period of investments. ARR - investment efficiency ratio. Investment performance indicator

Return on investment shows the ratio of all the profits for the period of the project to the amount of investment in it. This indicator reflects the level of return on investment in the form of a percentage of profit on 1 tenge of investments. For example, P is equal to 32%, this means that each tenge of investment provided 32 tiyn profits

The payback period of investments shows the moment when the amount of income received from the activities of the enterprise is equal to the amount of the investments made in it. This indicator is measured in months and years.

That is: $PP = \min t$, at which $P(CF) = I$,

where: P (CF) is the balance of the accumulated cash flow from the activities of the enterprise;

I - the size of the initial investment in the project.

It can also be calculated as: $PP = I / YNB$,

where, YNB (Yealy net benefit) is the annual net profit.

The investment efficiency ratio or investment profitability ratio shows the ratio of the average annual profit received from the sale of investments to the average value of investments.

It is calculated by the formula: $ARR = P(cf) / (1/2) I(cf)$;

where: P (cf) is the average annual profit margin;

I (cf) is the average initial investment.

If at the end of the project it ceases to exist, then the formula for calculating ARR takes the following form: $ARR = P(cf.) / (1/2) ((I(o) - I(l))$,

where: I (o) is the size of the initial investment in the project;

I (l) - the residual value of the initial investment.

Dynamic methods for evaluating the effectiveness of investment projects, taking into account the time factor, include a group of such indicators:

PI - the rate of return on investment;

NPV - net present value;

IRR - internal rate of return of the project;

DPP - discounted payback period.

The return on investment ratio reflects the ratio of net present value (NPV) to the amount of investment in the project (I).

That is: $PI = NPV / I$,

where: I - the initial investment in the project.

Methods for analyzing investment projects for this indicator are quite simple:

if $PI > 1$ - the project is profitable and can be implemented;

if $PI < 1$ - the project is not profitable and is rejected;

if $PI = 1$ - the project requires additional consideration on other performance indicators.

Net present value reflects total investment income based on changes in the price of money over time.

$$NPV = -I + \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}$$

Where:

CF_t - cash flow from the sale of invested funds in the t -th year;

r - is the discount rate;

n - is the project lifetime in years from $t = 1$ to n .

The discount rate in the calculation of NPV is taken depending on what kind of capital the investor uses, borrowed or own. If an investor is credited to the bank, then the discount rate should be no less than the loan rate for the project. If an investor invests his own funds, then the discount rate should not be less than the return on the investor's current capital.

Consideration of the project on the basis of this indicator is similar to the assessment of the coefficient of profitability:

if $NPV > 0$ - the project is profitable, and the investor's capital is increased by the size of NPV;

if $NPV < 0$ - the project is unprofitable and is removed from consideration;

if $NPV = 0$ - the project requires additional consideration on other performance indicators.

Internal rate of return (IRR), an indicator used for equal assessment of previous indicators, and for comparison of several investment projects. At the same time, it shows the maximum permissible level of the rate of return of the project when using borrowed capital, i.e. IRR can not be less than the loan rate from the bank for the investor. For most investors, the methods of analyzing the effectiveness of investment projects with the help of IRR are sufficient when deciding to invest in a particular project.

The level of IRR must be higher than the price of investment funds, otherwise the investor does not make sense to invest in the project, that is, the indicator is a limit on the profitability of the project, below which the project is not to be accepted for investment.

The indicator is calculated under the condition $NPV = 0$. The calculation is iterative and carried out on a special program on a computer, the results of calculations are formed into a table from which you can determine the IRR for specifically selected project indicators.

When: $IRR > r$ (CC) - the investor accepts the project for consideration for investment;

$IRR < r$ (CC) - the investor rejects the project;

$IRR = r$ (CC) - if other indicators (NPV and PI) do not show profitability, then the project is also rejected

This indicator works well for estimates if the cash flow initiated by investments is relevant, if losses occur periodically during the life of the project, the indicator does not reflect the real picture. But if the relevance of the cash flow is ensured, the indicator can be used to evaluate investment projects regardless of the size of the investment

Evaluating the effectiveness of investment projects is a prerequisite for the selection of the investment portfolio generated by the investor, and based on a number of traditional criteria: NPV (Net Present Value), IRR (Internal Rate of Return), PP (Payback Period), PI (Profitability index) and NFV (Net Future Value). Evaluating the effectiveness of investment

projects is a prerequisite for the selection of the investment portfolio generated by the investor, and based on a number of traditional criteria: NPV (Net Present Value), IRR (Internal Rate of Return), PP (Payback Period), PI (Profitability index) and NFV (Net Future Value).

Evaluating the effectiveness of innovative projects is a prerequisite for the selection of the investment portfolio, which is formed by the investor, and is based on a number of criteria. To these, first of all, should include the payback period, internal rate of return, net present value and profitability index and net future value.

Today the market has a fairly wide range of computer programs for the calculation and comparative analysis of investment projects, both domestic and foreign developers (software for financial and economic evaluation of investment projects). Despite the variety of software products, there is the problem of formation and selection of the optimal set of investment projects, as all the above systems do not allow determining the optimal level of investment and does not take into account the dynamics of the firms.

A new method for selection of optimal projects taking into account the set of performance criteria is very desirable, and they are of great scientific and practical interest.

References:

1. J. Van Horn. C. Basics of financial management / translated from English. M.: Finance and Statistics, 1997.
2. <https://kudainvestiruem.ru/proekt/ocenka-ehffektivnosti>.

КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

*Дарибекова А.С., к.э.н., профессор кафедры «Финансы»
Академия «Болашак», Республика Казахстан, г. Караганда
Нурлан К.Н., магистрант гр. МФ 18-2
Академия «Болашак», Республика Казахстан, г. Караганда*

Как и во многих других странах, малый и средний бизнес (МСБ) играет важную роль в экономике Казахстана. Доля МСБв экономике нашего государства достигает 26% от ВВП. Конечно, по мировым меркам этот показатель невысок и составляет 1/4 от уровня ВВП в странах ОЭСР, где их доля составляет около 50% ВВП страны.

Так, к августу 2018 года на территории Казахстане действовало 263,3 тыс. малых компаний, что на 9,7% больше аналогичного периода прошлого года. Трудоустроено более 3 млн. человек, что составляет 37% от общего числа занятого населения.

12малых и средних предприятий приходится на 1 000 жителей, что отстает от показателя развивающихся и развитых стран, где данный показатель составляет 30 предприятий и выше.

К субъектам малого предпринимательства относятся индивидуальные предприниматели и юридические лица, осуществляющие предпринимательство, со среднегодовой численностью работников не более ста человек. К среднему предпринимательству относятся индивидуальные предприниматели и юридические лица, осуществляющие предпринимательство, со среднегодовой численностью

работников не более двухсот пятидесяти человек. Для микропредпринимателей среднегодовая численность работников составляет не более пятнадцати человек.

На рисунке 1 показана динамика развития МСБ в Республике Казахстан за период 2007-2017годы.

Одной из ключевых программ в Казахстане является «Дорожная карта бизнеса – 2020», которую Кабинет министров реализует в целях посткризисной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

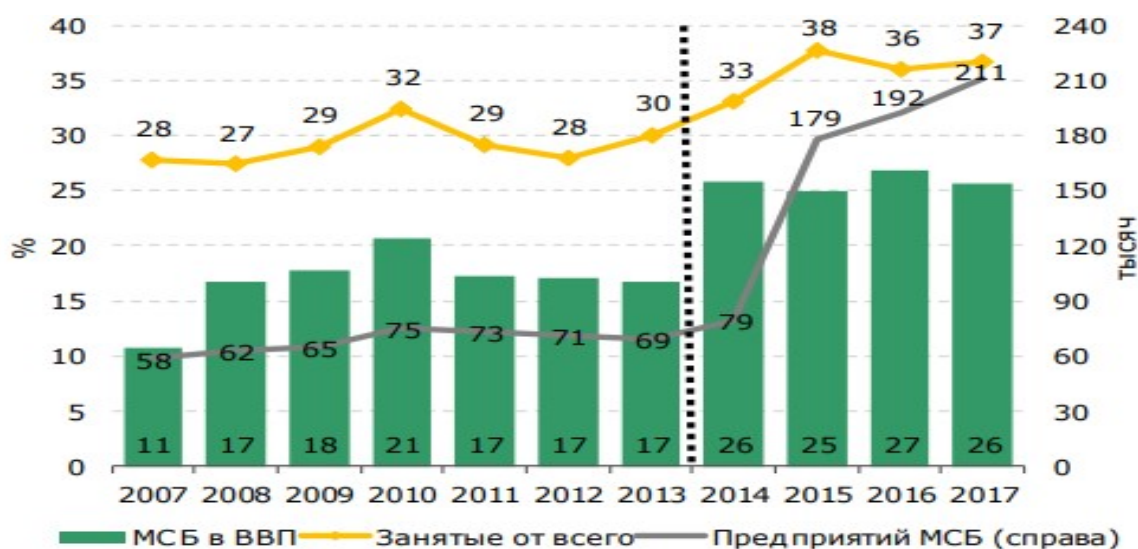


Рисунок 1. – Динамика развития МСБ в РК за период 2007-2017 годы

В ее рамках государством субсидируются кредиты, выдаваемые на новые проекты, а также ранее выданные кредиты МСБ.

На сегодня 18,1% действующего малого предпринимательства среди первой десятки банков второго уровня (БВУ) составили стартапы — новые, еще не активные компании. Их в стране уже 47,7 тысячи, что на 21,6% больше, чем год назад. Таким образом, количество компаний среднего бизнеса составляет 6000 и почти 200 тысяч малых предприятий.

Среди топовой десятки БВУРК по объемам ссудного портфеля кредитную опору МСБ готовы предоставить сразу 7 банков: АТФБанк, Народный Банк Казахстана, Цеснабанк, ForteBank, БанкЦентрКредит, Сбербанк, Евразийский банк.

На рисунке 2 представлены данные по кредитованию субъектов малого и среднего бизнеса среди БВУ РК.

В 2018 году в Республике Казахстан в рамках «Дорожной карты бизнеса-2020» на поддержку бизнеса выделяют 39 млрд. тенге. На субсидирование, гарантирование кредитов и выдачу государственных грантов выделяют 30 млрд тенге. На удовлетворение потребности бизнеса на новые проекты министерством национальной экономики подготовлена бюджетная заявка на сумму 12,2 млрд тенге по 10 регионам.

По данным Ranking.kz по итогам апреля 2018 года кредитный портфель малого бизнеса составил 2,77 триллиона тенге, что на 1,8% больше, чем в марте текущего года.

В сегменте 7 БВУ
и 26 предложений

	min	max	среднее	популярное
Эффективная ставка (%)	13,2%	23,6%	16,9%	-
Минимальный срок (мес.)	3	3	3	3
Максимальный срок (мес.)	12	120	74	84
Минимальная сумма (тыс. тг)	30	39 000	10 408	-
Максимальная сумма (тыс. тг)	1 050	5 000 000	800 538	-



Рис. 2 – Данные по кредитованию субъектов малого и среднего бизнеса среди банков второго уровня Республики Казахстан (апрель 2018 г.)

Наибольший рост кредитной активности отмечен в трех областях Казахстана: Кызылординской области (до 26,3 миллиарда тенге), Акмолинской (до 77,7 миллиарда тенге) и Костанайской (до 51,7 миллиарда тенге) областях. Среди отраслей наибольший рост ссуд для поддержки малого бизнеса отмечен в сегменте телекома – до 12,4 миллиарда тенге. На 0,4% увеличился портфель займов торговой сферы и составил 694 млрд. тенге.

Доля МСБ в ВВП Казахстана должна превышать 50%. Такую задачу перед государством поставил Президент государства.

Малое и среднее предпринимательство оказывает серьезное влияние на развитие народного хозяйства, решение социальных проблем, увеличение численности занятых работников. По численности работающих, по объему производимых и реализуемых товаров, выполняемых работ и услуг субъекты малого и среднего предпринимательства в отдельных областях играют огромную роль.

В сложившейся ситуации требуется пересмотр политики финансовой и нефинансовой поддержки предпринимательства, направленной на стимулирование развития несырьевых экспортно-ориентированных секторов экономики на основе партнерства государства и бизнеса.

В этой связи такие инструменты, как гарантирование кредитов и субсидирование процентных ставок по кредитам, являются достаточно популярными и применяются с целью развития и поддержки секторов экономики. Эти инструменты позволяют привлекать значительные финансовые средства коммерческих банков, которые в силу кредитных и сопутствующих рисков не торопятся вкладывать их в тот или иной сектор экономики.

Список использованной литературы:

1. Обзор МСБ Казахстана 2018 году <http://www.halykfinance.kz/>.
2. Лотоцкий И. Обзор кредитования МСБ в Казахстане (сентябрь 2018) // <http://smebanking.news/>.
3. В 2018 году на поддержку бизнеса в /Казахстане выделяют 39 млрд тенге <http://www.lsm.kz/>.
4. В Казахстане подросло кредитование МСБ <http://total.kz/>.

О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ ПАСИВНЫХ БАНКОВСКИХ ОПЕРАЦИЙ В КАЗАХСТАНЕ

*Пименов А.В., к.э.н., доцент кафедры «Финансы»
ЧУ академия «Болашак», Республика Казахстан, г. Караганда
Касымов Д.А., магистрант кафедры «Финансы»
ЧУ академия «Болашак», Республика Казахстан, г. Караганда*

Современное состояние банковского сектора и происходящие изменения в экономике ясно дают понять, какое важное и непосредственное влияние оказывает стабильно развивающийся финансово-банковский сектор Казахстана в целом на экономику страны. Одной из важнейших задач повышения эффективности деятельности банковского сектора, направленного как на развитие экономики в целом, так и повышение жизненного уровня населения страны, выступает осуществление грамотного и конструктивного макрорегулирования банковской деятельности, основным элементом которого является система надзора и контроля, без функционирования которой невозможно использование методов и инструментов денежно-кредитной политики. В Казахстане органы надзора чаще всего используют административные и экономические методы регулирования банковской деятельности, такие как, например, пруденциальные нормативы, устанавливаемые Национальным банком Казахстана для банков второго уровня и инструменты денежно-кредитной политики. В целях укрепления и дальнейшего роста банковского сектора в конце 1996 года была принята Программа перехода банков второго уровня к международным стандартам в части достаточности капитала, качества активов, уровня менеджмента, бухгалтерского учета, ведения и передачи информации.

Своевременность принятия мер по рекапитализации банков в Казахстане, а именно жесткий график наращивания капитала банками, строгие требования к осуществлению банковской деятельности, на сегодняшний день доказывают важность таких действий со стороны Национального банка с целью усиления ответственности банков к своей работе, повышения конкурентной способности на национальном и международных финансовых рынках, а также формирования стабильности, надежности и безопасности в банковской деятельности. В целях формирования доверия к банковской системе было принято Постановление Национального банка №

304 от 5.11.1999 г. «Об утверждении правил обязательного коллективного гарантирования (страхования) вкладов (депозитов) физических лиц в банках второго уровня», что отразилось внедрением в 2000 г. системы обязательного коллективного гарантирования (страхования) вкладов (депозитов) физических лиц и создание ЗАО «Казахстанский фонд гарантирования (страхования) вкладов (депозитов) физических лиц в банках второго уровня». В настоящее время размер гарантии увеличен и составляет 10 млн. тенге.

После разрешения всех установленных государством требований для осуществления финансовой деятельности основной задачей банковской системы является поиск источников формирования финансовых ресурсов. Однако масштабы деятельности банков, определяемые до настоящего времени объемом его активных операций, зависят не столько от размеров собственных финансовых ресурсов, сколько от суммы привлеченных ресурсов.

В течение длительного времени при анализе банковской деятельности использовались в основном активные операции, а банковским пассивам не уделялось должного внимания. В частности утверждалось, что финансовое состояние банка определяют риски проводимых им операций и уровень банковского капитала. Ведь текущая платежеспособность банка определяется не столько потоком вернувшихся в него активов, сколько объемом платежей, которые могут быть востребованы с банка его кредиторами. На этом фоне уровень достаточности капитала, приемлемый в западной и отечественной практике, и уровень возврата активов уже не играют основной роли с точки зрения влияния на текущую платежеспособность банка. Таким образом, способность банка осуществлять текущие платежи зависит от стабильности его ресурсной базы.

В настоящее время в казахстанском банковском сообществе происходит переосмысление роли пассивных операций. Вопросы формирования ресурсной базы коммерческих банков в их взаимосвязи с активными банковскими операциями все чаще становятся предметом серьезных исследований. Собственные средства банка представляют собой его «чистую» стоимость. Поэтому их динамика является предметом особого внимания как со стороны регулирующих органов, так и со стороны владельцев финансового института. Однако основные объемы ресурсной базы коммерческого банка составляют привлеченные и заемные средства, формирующие его пассивы. В отечественной практике к стандартным пассивным операциям коммерческих банков относят:

- прием вкладов (депозитов);
- открытие и ведение счетов клиентов;
- выпуск собственных ценных бумаг (акций и облигаций), а также выпуск ценных бумаг как финансовых инструментов (векселей, депозитных и сберегательных сертификатов);
- получение межбанковских кредитов, в том числе полученных от Национального банка Казахстана.

Одной из перспективных банковских операций может стать соглашение об обратном выкупе, которое следует рассматривать как новый источник ресурсов коммерческих банков. Такое соглашение может быть заключено между банком и фирмой (или дилерами по государственным бумагам). Когда некая фирма желает вложить большую сумму наличных денег на очень короткий срок, она вкладывает их в соглашение об обратном выкупе, поскольку оно обладает высокой ликвидностью. Фирма может вернуть средства на следующий день и получить по ним проценты,

которые лишь незначительно уступают процентам по депозитным сертификатам. Эти соглашения стали важным каналом размещения временно свободных средств. Ценные бумаги, используемые при операциях РЕПО, должны представлять собой легко реализуемый и ликвидный инструмент, например, государственные казначейские обязательства (далее ГКО). Если в качестве обеспечения используются иные чем ГКО ценные бумаги, то кредитующая сторона должна удостовериться, что они удовлетворяют требованиям высокой ликвидности и обеспечить их хранение.

Соглашение должно содержать четкие определения прав и обязательств каждой стороны. Кредитующая сторона должна обеспечить достаточное превышение в размере не менее 10% стоимости залога над стоимостью кредита в зависимости от срока погашения ценных бумаг. Размер этой маржи должен устанавливаться в зависимости от срока, оставшегося до погашения закладываемых ценных бумаг. Чем ближе срок погашения, тем больше должна быть маржа. В случае использования в качестве обеспечения ГКО, рекомендуется определять стоимость залога на основе текущего дисконта. Ценные бумаги с купонами должны оцениваться по их рыночной стоимости плюс начисленный процент.

Одним из перспективных направлений активного привлечения финансовых ресурсов банка, формирующих его пассивы, является его депозитная политика по привлечению вкладов населения. Ведь ни для одного финансиста не секрет, что любые заемные средства банка формируются всегда ниже учетной или ставки рефинансирования Центрального банка страны. Поэтому в целях повышения рентабельности деятельности банки стараются уйти от финансирования со стороны Центрального банка с переключением на формирование своих пассивов за счет юридических и физических лиц.

В современных условиях активного перехода на систему безналичных расчетов, в частности в Казахстане, широкое распространение получило использование различных пластиковых банковских платежных карт. Поэтому важнейшей задачей менеджеров банка является не только увеличение количества пользователей пластиковыми картами банка, но и перспективность хранения на них денежных средств клиентами. В настоящее время основная масса пользователей использует пластиковые карты для практически полного снятия поступившей на них денежной наличности по мере ее поступления или зачисления. Поэтому в целях увеличения банковских пассивов одной из форм максимального удержания средств на карте в течение определенного периода с перспективой увеличения длительности срока хранения является использование определенных мер стимулирования. В данном случае к одной из мер стимулирования можно отнести начисление процентов на остатки средств на карте, которое является особенно привлекательным для клиентов. Наиболее пассивным вариантом для банка будет установление большого срока хранения средств для начисления процентов, а наиболее активным, – наоборот, короткий, - например еженедельный или даже ежедневный. При этом задача менеджеров состоит лишь в проведении тщательных расчетов по установлению минимального и максимального размера этого процента, в том числе и в зависимости, например, от размера суммы остатка на карте. Основной целью банка в данном случае станет аккумуляция пассивов банка из значительного количества держателей мелких сумм денежных средств на расчетно-платежных картах.

К другой мере стимулирования для привлечения депозитных вкладов можно отнести проведение розыгрышей по примеру распространенной еще в бытность существования СССР лотереи. В данном случае менеджером банка необходимо также произвести расчеты по беспроигрышности депозитной политики банка в части установления минимального размера депозита, срока его хранения, размера выборочного выигрыша и т.д.

Таким образом финансово-экономическая служба в банке призвана обеспечить, во-первых, максимальный объем привлеченных ресурсов с наименьшими затратами и только после этого осуществлять коммерческую работу по осуществлению активных операций, поиска их новых и перспективных форм в целях повышения эффективности деятельности банка и получения максимума прибыли, оказывающей основополагающее влияние на финансовую устойчивость и платежеспособность финансового института.

МОДЕЛИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ И ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

*Тайлак А.Е., старший преподаватель,
Академия «Болашак», Республика Казахстан, г. Караганда*

Организация процесса кредитования должна обеспечивать безусловный возврат ссуд, целевой характер их использования, стимулирование роста объема производства продукции, удовлетворяющей потребности общества, и увеличение доли кредитных вложений, направляемых на инвестиционные проекты в перспективные высокоэффективные отрасли.

Анализ банковского кредитного рынка Казахстана показывает, что одной из серьезных проблем является качество ссудного портфеля банков второго уровня Казахстана, доля неработающих кредитов в портфелях банков все еще остается высокой.

На конец сентября 2018 года неработающие займы (с просроченной задолженностью свыше 90 дней) банков второго уровня Казахстана составили 1123,7 млрд. тенге или 8,5% от ссудного портфеля банков[1].

Ссудные портфели без просрочки платежей имеют всего четыре банка, что объясняется их бизнес-моделью: Ситибанк, Торгово-промышленный банк Китая, FirstHeartlandBank и Исламский Банк «AlHilal».

Среди других банков лидерами с минимальной долей токсичных кредитов в ссудном портфеле являются:

- Жилстройсбербанк – всего 0,2% (годом ранее – 0,32%);
- AltynBank – 0,55% (годом ранее – 2,1%);
- TengriBank – 3,47% (против 1,33% годом ранее).

К банкам с наибольшими значениями токсичных займов относятся:

- Национальный банк Пакистана в Казахстане с просрочкой по кредитам в 33,89% от ссудного портфеля;
- Народный Банк, взявший на себя финансовую несостоятельность Банка Qazkom, из-за чего доля токсичных кредитов в портфеле выросла до 12,13% (годом ранее – 8,9%);
- CapitalBank – 10,14% против 6,38% год назад [2].

Большое значение в системе управления кредитными рисками и проблемными кредитами отводится оценке кредитоспособности заемщика (клиента) коммерческого банка. При этом под кредитоспособностью понимается способность заемщика в полном объеме и в срок покрыть основной долг и проценты – свои долговые обязательства[3, с.22].

Практика показывает, что в каждом банке существует собственная, разработанная кредитными специалистами методика диагностики финансовой состоятельности заемщиков. Вместе с тем заметим, что можно выделить и некоторые общие подходы к оценке кредитоспособности заемщика, характерные для всех банков.

Коммерческие банки при анализе кредитоспособности заемщиков применяют подходы, методы и модели, основанные на разработках виднейших теоретиков и практических специалистов банков (классические модели). Многие авторы в своих работах, посвященных кредитному анализу, предлагают выделять следующие классы моделей оценки кредитоспособности заемщиков:

1) модели количественного анализа, или классификационные, среди которых необходимо выделять:

- модели бальной оценки кредита (рейтинговые модели);
- модели прогнозирования банкротств (статистические модели, основанные на множественном дискриминантном анализе).

2) модели комплексного анализа (оценочная система анализа на основе «полуэмпирических» методологий: «правило шести С», CAMPARI, PARTS и др.)[4].

Анализ финансового состояния заемщика является основой кредитного анализа в банке и проводится по данным официальной финансовой отчетности предприятий в динамике с использованием следующих методов:

- метод анализа финансовых коэффициентов;
- метод анализа движения денежных потоков.

Финансовое состояние заемщика оценивается в соответствии с методикой, утвержденной внутренними документами кредитной организации. Перечень показателей, используемых для анализа финансового состояния заемщика, и порядок их расчета определяются кредитной организацией самостоятельно в зависимости от отрасли и сферы деятельности заемщика, задач анализа и с учетом всей имеющейся информации.

В целях оценки кредитоспособности заемщика банки второго уровня Казахстана применяют систему следующих показателей:

- коэффициенты ликвидности;
- коэффициенты эффективности использования активов;
- коэффициенты финансового левериджа;
- коэффициенты прибыльности (рентабельности).

Класс каждого показателя устанавливается путем сопоставления фактического значения с его нормативным уровнем. Нормативные уровни некоторых показателей имеют мировые стандарты. Нормативные уровни других коэффициентов могут разрабатываться каждым банком на базе накопленной статистической информации о фактических значениях показателей по группам клиентов одинаковых (или близких по технологии), отраслей экономики.

В последнее время (особенно в экономически развитых странах) большое значение приобретает оценка морально – этических качеств заемщиков банка (их репутация, порядочность, точность выполнения обещаний и обязательств, участие в

сомнительных финансовых операциях и т.п.). Создаются методики и тесты, позволяющие достаточно точно оценить такие качества.

Расширение и совершенствование скоринговой системы отбора заемщиков с взвешенным использованием зарубежного опыта, должно улучшить качество услуг, оказываемых банками населению, и содействовать наращиванию потребительского кредитования, стимулирующего спрос на товары и расширение их производства.

Повышение эффективности оценки кредитоспособности корпоративных клиентов необходимо провести по следующим направлениям:

1. Установить четкий регламент оценки кредитоспособности юридических лиц, включающий, прежде всего, детальный анализ финансовых данных с указанием обязательных критериев.

2. Расширить коэффициентный анализ с помощью введения расчета дополнительных коэффициентов. В частности, необходимо ввести коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов, так как он является основным критерием их оценки, особенно для предприятий, занимающихся торговлей. Также необходимо добавить расчет коэффициента срочной ликвидности, так как он позволит оценить готовность предприятия к погашению существующих краткосрочных обязательств в ближайшем будущем.

3. Ввести процедуру консолидации отчетности, так как это позволит выявить зависимость заемщика от аффилированных компаний, избежать некорректного учета имущества и предупредить возможный риск ухудшения финансового состояния заемщика. Однако не все клиенты представляют данные о взаимосвязанных организациях. Выявление взаимосвязей возможно с помощью внимательного изучения отчетности.

4. Организационным вопросом в оценке кредитоспособности заемщиков является установка доступа к бюро кредитных историй, что позволит ускорить процесс оценки заемщика на момент рассмотрения кредитной заявки и увеличить эффективность оценки в процессе мониторинга кредитных сделок, так как является одним из способов подтверждения информации, предоставленной заемщиком в части полученных кредитов.

Таким образом, в качестве одного из факторов, оказывающего существенное влияние на уменьшение кредитных рисков при работе банка с заемщиками, можно отметить наиболее полный и достоверный анализ кредитоспособности юридических и физических лиц. Особенно актуальны эти вопросы в настоящее время, когда для кредитной сферы не существует единой методики проведения анализа кредитоспособности заемщиков. Большинство коммерческих банков используют общепринятые подходы к его проведению, тем не менее, некоторые вопросы организации и структуры построения методики могут варьироваться в зависимости от конкретных условий.

Список использованной литературы:

1. Текущее состояние банковского сектора Республики Казахстан по состоянию на 1 октября 2018 года. URL: <https://nationalbank.kz/cont/> (дата обращения: 25.11.2018)

2. Только четыре банка в Казахстане не имеют токсичных кредитов. URL: <https://informburo.kz/novosti/> (дата обращения: 25.11.2018)

3. Шеремет А.Д., Ионова А.Ф. Финансы предприятий: менеджмент и анализ. М.: Инфра-М, 2011. - 472 с.

4. Методы оценки кредитоспособности юридических лиц. URL: http://www.profiz.ru/se/8_2011/ocenka_platezesposjbnosti/ (дата обращения: 25.11.2018).

ГЕНЕЗИС ПОНЯТИЯ КРЕДИТНОГО РЫНКА

*Усувалиева З.К., старший преподаватель, магистр
Академия «Болашак», Республика Казахстан, г. Караганда*

В современной рыночной экономике хозяйствующие субъекты все больше и больше нуждаются в источниках финансирования для развития своей деятельности. В этой связи одним из доступных источников финансирования экономики на микро- и макроуровне выступает кредит.

На макроэкономическом уровне кредит позитивно влияет на общественную структуру и национальное хозяйство. Иными словами кредит стал кровеносными сосудами национальной экономики, которые питают ее составляющие необходимым вливанием. И если какая-нибудь часть этого «живого организма» не получит своевременную подпитку в виде кредита, то это может сказаться на развитии этого организма в правильном направлении.

Современные кредитные отношения немыслимы без разветвленной, гибкой и многообразной системы, как привлечения, так и размещения кредитных ресурсов. В настоящее время дальнейшее развитие получают рынки кредитных ресурсов и межбанковских кредитов в Республике Казахстан. Бурно развивающаяся кредитная практика требует теоретического осмысления и освещения перспектив развития кредитных отношений в целом, формирования и использования кредитных ресурсов в частности, действий коммерческих банков на финансовом рынке и государственного воздействия на финансовый рынок, что требует, прежде всего теоретического осмысления современного состояния и функционирования кредитного рынка и ее развития.

Данными обстоятельствами объясняется дальнейшая необходимость и целесообразность исследования кредитного рынка.

Натуралистическая теория кредита первоначально обоснована видными английскими экономистами А. Смитом и Д. Рикардо. Этой теории придерживались и представители классической школы политэкономии, среди которых можно выделить таких экономистов как Ж.Б. Сэй, Ф. Бастиа, Д. Мак-Куллох. Важнейшие положения натуралистической теории кредита сводятся к тому, что объектом кредита являются натуральные (надежные) вещественные блага; ссудный капитал тождествен действительному, движение ссудного капитала совпадает с движением производительного капитала; банки выступают как скромные посредники, поскольку кредит играет пассивную роль.

Концептуальные подходы капиталотворческой теории впервые были сформулированы шотландским экономистом XVII-XVIII веков Джоном Локком. Сторонники данной теории придерживаются взгляда, что кредит не зависит от процесса воспроизводства и подчеркивают его решающую роль в развитии экономики. По их мнению, банки не посредники, а учреждения, создающие капитал (отсюда и название теории).

Идеи Дж. Локка по мере эволюции кредитной системы, акционерных банков и

чекового обращения были развиты английским экономистом Г. Маклеодом. Г. Маклеод учитывал деятельность как эмиссионных банков; выпускавших банкноты, так и коммерческих, осуществлявших депозитно-чековую эмиссию. Он сформулировал следующие свойства кредита:

- кредит и деньги - «покупательная сила»;

- все, что имеет «покупательную силу» - богатство, поэтому деньги и кредит - богатство;

- кредит приносит прибыль, значит, он является «производительным капиталом»;

- банки - «фабрики кредита».

В начале XX в. в связи с новой ролью банков возросла популярность капиталотворческой теории кредита.

В этот период крупнейшими представителями данной теории были немецкий банкир А. Ганн (1889-1968), австралийский профессор И. Шумпетер (1883-1950), английские экономисты Дж. М. Кейнс и Р. Хоутри, американский экономист Э. Хансен и др.

В своих трудах западные ученые-экономисты И. Шумпетер, А. Ган, Дж. Кейнс и Р. Хоутри рассматривают кредит как движущую силу воспроизводства, экономического развития и категорией содействующему постоянному экономическому росту. А банки они считали всемогущими, так как они являются основным звеном кредитного рынка и создают депозиты и капитал.

Важнейшей особенностью их теории явилась ее направленность на достижение постоянного экономического роста. Поэтому данная теория получила другое название - экспансионистская теория кредита.

Капиталотворческая теория кредита оправдывает кредитную экспансию, а ее практическое применение усиливает инфляцию.

Вопросы развития кредита и кредитного рынка со времен появления этих понятий остаются одним из главных объектов научных работ как западных ученых-экономистов, так и ученых постсоветского пространства.

В работе американского ученого Эдвина Дж. Долана рассматривается движение ссудного капитала в функционировании финансового рынка.

Западные ученые-экономисты больше склоняются к понятиям денежный рынок и рынок капиталов в зависимости от сроков движения ссудного капитала и финансовых инструментов, представленных на рисунке 1.

Данная схема отражает структуру и инструменты рынка ссудного капитала.

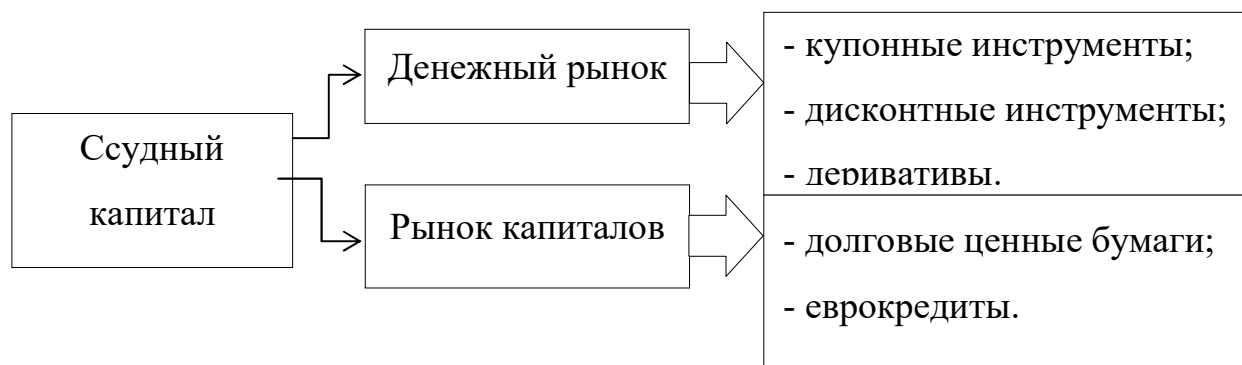


Рис. 1 - Рынок ссудного капитала

Некоторые аспекты деятельности коммерческих банков на кредитном рынке западных стран отражены в учебных и справочных изданиях ведущих зарубежных ученых-экономистов таких как Э. Гилла, Э Долана, Дж. Кейнса, Д. Кидуэлла, Р. Коттера, Э. Рида, П. Роуз, А. Смита, М. Фишера и др.

Существенный вклад в теорию кредита и банковского дела внесли российские ученые-экономисты, такие как, Г.Н. Белоглазова, В.З. Баликоев, Н.И. Валенцева, А.Г. Грязнова, Т.К. Гоманова, Е.Ф. Жуков, Н.М. Зеленкова, А.В. Калтырин, Л.П. Кроливецкая, Л.Н. Красавина, О.И. Лаврушин, Л.Т. Литвиненко, И.Д. Мамонова, А.В. Новиков, А.М. Тавасиев, Г.М. Тарасова, А.И. Шмырева и др. Исходя из российской практики содержание понятия «кредитный рынок» характеризуется признаками понятий кредит и рынок. Следовательно, кредитный рынок – это сфера рыночных отношений, через которые происходит формирование, распределение и перераспределение кредитных ресурсов.

В российской науке многие теоретические вопросы кредитного рынка носят дискуссионный характер. В частности среди исследователей нет единого подхода к определению понятия кредитного рынка. Ученые по-разному определяют его место и структуру.

Исследование научной литературы по данной проблематике позволило выявить, что понятие «кредитный рынок» интерпретируется авторами по-разному, кроме того, в различных источниках термина «кредитный рынок» часто подменяется другими понятиями как «рынок кредитных ресурсов» или «денежный рынок» и «рынок ссудных капиталов», но в итоге смысл, вложенный в это слово один, и он означает договор между продавцом и покупателем ссудного капитала (Таблица 1).

Таблица 1

Дискуссионные вопросы сущности кредитного рынка

Автор	Толкование понятия кредитного рынка	Комментарии
1	2	3
Белоглазова Г.Н., д.э.н., профессор, Кроливецкая Л.П., д.э.н., профессор	совокупность экономических отношений, по поводу купли-продажи ссудного капитала в целях обеспечения непрерывности осуществления воспроизводственного процесса, а также удовлетворения потребностей в нем государства и населения	рассматривается как сфера удовлетворения потребностей в кредите государства и населения, тогда как государство и хозяйствующие субъекты в определенных формах кредита выступают и в качестве кредитора
Грязнова А.Г., д.э.н., профессор	кредитный рынок рассматривается как «сфера рыночных отношений, в которой происходит аккумуляция, распределение и перераспределение кредитных ресурсов, необходимых для обеспечения непрерывности и эффективности общественного	подразумевается условие возвратности, т.к. речь идет о кредитных ресурсах, а не о денежных средствах в общем.

	воспроизводства»	
Гоманова Т.К., к.э.н., доцент	определяет кредитный рынок как сферу рыночных отношений, в которой происходит купля-продажа кредитных ресурсов между кредитором и заемщиком для их использования в интересах общественных потребностей	наиболее полно раскрывает содержание понятия «кредитный рынок».
Жуков Е.Ф., д.э.н., профессор	как экономическая категория, выражающая социально-экономические отношения, которые определяются законами капиталистического хозяйствования, формирующими в конечном итоге его сущность	не отражает всех возможных составляющих кредитного рынка, т.е., не уточняет инфраструктуру кредитного рынка.
Ильяс А.А., д.э.н., профессор	кредитный рынок – это механизм, с помощью которого устанавливаются взаимоотношения между хозяйствующими субъектами и населением	круг участников кредитного рынка сужен до хозяйствующих субъектов и населения.
Конакбаев А.Г., д.э.н., профессор	кредитный рынок – это сфера экономических взаимоотношений между различными финансовыми институтами, населением и прочими хозяйствующими субъектами связанных с движением ссудного капитала.	По отношению к участникам этих отношений кредитный рынок используется в узком понимании.
Костерина Т.М., к.э.н., доцент	рынок краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных ссуд.	Рассмотрение с точки зрения временного характера
Лаврушин О.И., д.э.н., профессор	рынок кредитных ресурсов (иногда «рынок кредитов») определяется как особая сфера товарно-денежных отношений, в которой объектом купли продажи выступает ссудный фонд	кредитные ресурсы являются одной из составляющих ссудного фонда и являются на кредитном рынке предметом купли-продажи.
Лушин С.И., д.э.н., профессор, Слепов В.А., д.э.н., профессор, Сергеева О.И., д.э.н., профессор	кредитный рынок – это сегмент финансового рынка, на котором осуществляются операции по купле-продаже кредитных ресурсов на условиях платности, срочности и возвратности	могут использоваться в зависимости от роли кредитных отношений, т.е. с позиции покупателя может быть определен как «рынок кредитных ресурсов», с позиции продавца – «рынок кредитов»
Михайленко М.Н., к.э.н.,	определяют кредитный рынок так же как сферу экономических	в данной трактовке не уточняются условия выдачи

доцент, Жилкина А.Н., д.э.н., профессор	отношений, только между физическими и юридическими лицами, нуждающимися в денежных средства, и физическими и юридическими лицами, которые их могут предоставить на определенных условиях	кредита, что немаловажно при определении его сущности
Сейткасимов Г.С., д.э.н., профессор	автор дает определение кредитной системе как сети кредитных учреждений, организующих кредитно-расчетные отношения, регулирующих денежное обращение и оказывающих другие финансовые услуги	понятие «кредитная система» переплетается с понятием кредитного рынка.
Шарипова Ж.К., к.э.н., доцент	кредитный рынок – это механизм, с помощью которого устанавливаются взаимоотношения между предприятиями и гражданами, нуждающимися в финансовых средствах, и организациями и гражданами, которые их могут представить на определенных условиях.	понятие кредитного рынка несколько размыто.

В отечественной научно-экономической литературе кредитный рынок представляется как экономические отношения, связанные с движением денежного капитала в разных формах.

На сегодняшний день кредитный рынок Республики Казахстан является крупнейшим элементом финансового рынка страны. Кредитный рынок РК имеет тенденцию качественного развития.

Проблемы реформирования банковской системы и развития кредитного рынка в Казахстане в рыночных условиях стали объектом исследования ведущих ученых нашей республики, таких как У.Б. Баймуратов, М.Т. Давлетова, А.А. Ильясов, У.М. Искаков, З.Д. Исакакова, Н.К. Кучукова, С.С. Сатубалдин, Г.С. Сейткасымов, М.С. Утебаев, Н.Н. Хамитов, А.Г. Конакбаев.

Однако следует отметить, что большинство работ по различным проблемам кредитного рынка носят, в основном, общеэкономический характер. Нами же предпринята попытка комплексного исследования всех вопросов связанных с развитием кредитного рынка.

Таким образом, сущность понятия кредитного рынка тесно связано с появлением и развитием понятия «кредит», так как специфические признаки кредитного рынка, о которых речь пойдет чуть ниже, обусловлены именно с понятием кредита.

Список использованной литературы:

1. Лаврушин О.И. О денежно – кредитной и банковской политике / О.И. Лаврушин // Банковское дело. – 2008 – №2. – С. 10-14.
2. Банковское дело: учебник / под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой. –

5-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2007. С. 54-55

3. Конакбаев А.Г.: Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук «Развитие кредитного рынка Казахстана в условиях цикличности экономики» / А.Г. Конакбаев – 2010 г. – 40 с.

4. Гоманова Т.К.: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук «Методический подход к оценке уровня развития кредитного рынка» / Т.К. Гоманова – 2009 г. – 26 с.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА КАЗАХСТАНА

*Мухитбекова А.М., магистр экономических наук, докторант
Казахский Агротехнический Университет им.Сакена Сейфуллина,
Республика Казахстан, г. Астана*

С началом рыночных реформ казахстанский рынок страховых услуг показывает устойчивые темпы роста. Однако современный этап развития страховых отношений позволяет сделать вывод о том, что страхование в нашей стране еще не является эффективным инструментом финансовой защиты личных и имущественных интересов населения, хозяйствующих субъектов и государства

Появление страхового института в Казахстане совпадает со временем, когда наше государство обрело независимость. Формирование страхового рынка происходило в переходный период экономики. Такие макроэкономические явления, как снижение производства, неплатежеспособность предприятий, инфляция, безработица, банкротство убыточных предприятий напрямую повлияли на его состояние. В начале 90-х годов у новых страховых компаний не было опыта, реальных финансовых ресурсов, что привело к естественному обрушению большинства страховщиков, в то время как уход этих страховых компаний вызвал волну недоверия, отказ от страхования как такового среди большинства населения республики. Неудачи страховых компаний объяснялись не столь небольшим опытом, сколько финансовой нестабильностью самого государства.

Законодательство Казахстана за двадцать семь лет развития претерпело значительные изменения и перемены. Базовые нормативные акты о страховании менялись несколько раз.

Сегодня Казахстан очень активно формирует нормативную базу для регулирования страхового рынка, уделяя особое внимание современному законодательству стран, с которыми было создано экономическое сотрудничество. Развитие государства, улучшение финансовой системы привело к тому, что на данный момент в нашей республике практически сформирован страховой рынок, который продолжает развиваться ускоренными темпами. В рамках реализации Государственной программы развития страхования в Республике Казахстан. Страховые организации предлагают потребителям широкий спектр услуг. Однако в то же время доля страхования интересов населения, в которой приоритетная роль всегда играли долгосрочное страхование жизни и пенсионное страхование, неуклонно снижается. Перспективы увеличения спроса на эти виды страхования должны быть связаны только с стабилизацией экономической ситуации в республике, ростом производства и ростом благосостояния населения [1].

Так мы можем наблюдать динамику количеств страховых организаций в целом по Казахстану (рисунок 1).

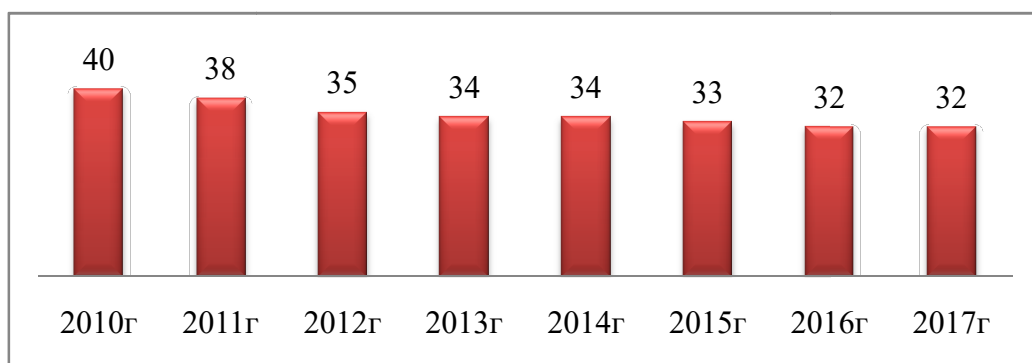


Рис. 1 – Динамика количества страховых организаций в Республики Казахстан
Источник: составлено автором на основании [2].

Как мы можем видеть на рисунке, что с каждым годом количество страховых компаний уменьшается это связано с тем, что рынок страхования Казахстана перегружен нормативными положениями и требованиями. Нужно добавить свободы и уменьшить требования по собственному капиталу т.е. по вхождению на рынок страхования. Если внести корректировки, то мы получим больше страховых компаний еще лучшую конкуренцию и более грамотный маркетинг (продвижение страховых продуктов на рынок).

Нижеуказанной таблице можем увидеть динамику основных показателей страхового рынка и деятельность всех страховых организаций в среднем (таблица 1).

Таблица 1

Динамика основных показателей страхового рынка и деятельность всех страховых организаций в среднем, в млн. тенге

Показатели	Годы			
	2014	2015	2016	2017
Активы	591,1	813,9	865,6	936,2
Обязательство	298,2	398,3	454,5	513,9
Капитал	292,9	415,7	411,1	422,3
Страховые премии, принятые по договорам страхования	242,5	263,1	333,4	343,7
В том числе:				
Обязательное страхование	61,4	67,8	84,2	90,7
Добровольное личное страхование	70,9	73,6	78,0	91,6
Добровольное имущественное страхование	110,1	121,6	171,2	161,4
Источник: составлено автором на основании [2]				

Как можно видеть из таблицы, с уменьшением количества страховых организаций в Республики Казахстан активы страховых организаций только растут. Если в 2014 году в среднем активы страховых организаций составляли 591 146 232

тысяч тенге, то в 2017 году они выросли до 936 218 458 тысяч тенге. Так и по страховым премиям полученных по договорам страхования в 2014 году они составили 242 473 829 тысяч тенге. А в 2017 году 343 742 660 тысяч тенге. В общем портфеле премий, на обязательное страхование приходится 26% (в 2017 году).

Говоря об обязательном страховании, хочется сказать об обязательном страховании в растениеводстве. Он тесно связан с сельским хозяйством. Основная доля рисков связана с погодными явлениями, в то время как наиболее распространенным риском, влияющим на растениеводство в Казахстане, является засуха, из-за которой северные районы считаются зоной рискованного земледелия. Кроме засухи так же влияющие на производство сельскохозяйственных культур в стране являются суховей, град и ранние заморозки. В целях выравнивания природных ресурсов в сельскохозяйственном производстве, обеспечения защиты имущественных интересов производителя сельскохозяйственных культур от последствий неблагоприятных событий в рамках Государственной сельскохозяйственной и продовольственной программы Республики Казахстан 10 марта 2004 года, был принят Закон «Об обязательном страховании в растениеводстве».

В последние годы страховые компании понесли значительные финансовые потери по обязательному страхованию сельскохозяйственных культур и выходят из этого бизнеса. На начальном этапе обязательного страхования сельскохозяйственных культур в 2008 году лицензию имели семь страховых компаний, но из-за плохих финансовых результатов только две компании продолжали поддерживать схему, начиная с 2013 года остались только две компании АО «Дочерняя Страховая компания Народного банка Казахстана «Халык-Казахинстрах» и АО «Зерновая страхования компания» которые занимаются этим видом страхования [2].

Нижеизложенной таблице мы можем наблюдать основные показатели страховых компаний страхующие риски в растениеводстве по годам (таблица 2).

Таблица 2-

**Основные показатели страхования в растениеводстве за 2014 – 2017 гг.
(млн.тенге)**

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Страховые премии (в тыс. тенге)	89,6	76,6	93,6	133,7	172,1	204,1	186,2	198,4	225,3	240,4
Страховая выплата (в тыс. тенге)	149,0	118,6	140,2	198,6	242,4	297,6	277,5	301,4	342,5	358,8
Коэффициент убыточности	1,66	1,55	1,50	1,49	1,41	1,46	1,49	1,52	1,52	1,49
Источник: составлено автором на основании [2]										

Как видно из таблицы по страхованию в растениеводстве наибольший убыток страховые компании получили 2008 году 166%, в 2009 году убыток составил 155%. А если взять в среднем за 10 лет коэффициент убыточности составил 66%. Поэтому интерес страховых компаний страховать данный вид риска снижается.

Одним из инструментов который может эффективно на рыночных отношений поддерживать развитие сельскохозяйственного производства Казахстане, может стать новая система страхования в агропромышленного сектора. В этой связи Казахстан предлагает реформировать систему страхования в целом. Например, перевод системы обязательного страхования в растениеводстве в электронный формат. Планируется создать электронную платформу, на которой будут осуществляться все бизнес-процессы. Система будет интегрирована с электронными базами данных, что позволит идентифицировать вводимую информацию [3].

Список использованной литературы:

1. Ежемесячный финансовый журнал «Банки Казахстана» № 8 (158) 2010г.
2. Официальный сайт Национального банка Республики Казахстан – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nationalbank.kz>.
3. Государственная программа Республики Казахстан от 12.12.2017. «Цифровой Казахстан».– [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mic.gov.kz/ru/pages/gosudarstvennaya-programma-cifrovoy-kazahstan>

ОЦІНКА ВПЛИВУ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ АТ «РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ» НА ФІНАНСОВИЙ СТАН УСТАНОВИ

Марченко А.А., студентка

*Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Науковий керівник: Ховрак І.В., к.е.н., доц.*

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

Під економічною ефективністю банку розумітимемо ступінь досягнення банком поставлених цілей при одночасному досягненні оптимального співвідношення кінцевих позитивних результатів діяльності банку та ресурсів, що використані для отримання зазначених результатів [1]. У такому контексті оцінка економічної ефективності банку передбачатиме виконання завдань:

- 1) визначення стратегічних цілей діяльності банку;
- 2) розробка системи показників ефективності, які відобразатимуть досягнення оптимального співвідношення результатів та ресурсів використаних для їх отримання, та одночасно характеризуватимуть досягнення банком стратегічних цілей;
- 3) аналіз економічної ефективності діяльності банку, виявлення причин та характеру зміни ефективності.

Відповідно до сучасного стану та тенденцій розвитку банківської системи України, на нашу думку, стратегічними цілями діяльності банків у контексті підвищення ефективності їх діяльності можуть стати:

- 1) підтримання конкурентоспроможності на банківському та фінансовому ринках (національному та міжнародних);
- 2) підвищення якості, асортименту банківських послуг;
- 3) формування стійких взаємовигідних стосунків банку з клієнтами;
- 4) утримання реальних та активне залучення нових клієнтів;
- 5) збільшення обсягів діяльності банку;
- 6) забезпечення стійкості банку до змін зовнішнього середовища;
- 7) мінімізація негативного впливу ризиків на діяльність банку;

- 8) підвищення якості управління діяльністю банку;
- 9) підтримання прибутковості діяльності, оптимізація доходів та витрат.

Обираючи показники ефективності, серед великої їх кількості, що застосовуються у практиці вітчизняних і зарубіжних банків, оберемо ті, які відображають ступінь досягнення основних стратегічних цілей діяльності банків та можуть бути розраховані за статистикою Національного банку України.

Такий підхід характеризує економічне розуміння ефективності діяльності банку як співвідношення результату діяльності до витрат ресурсів на її здійснення, де результатом виступає прибуток банку.

Для оцінки ефективності діяльності банку передбачає аналіз коефіцієнтів (табл.1):

- Коефіцієнт дієздатності;
- Прибутковість витрат;
- Показник операційної ефективності;
- Загальна рентабельність;
- Процентна маржа як відсоток сукупного доходу;
- Сукупні доходи;
- Частка процентних доходів у сукупних доходах;
- Ступінь поглинання чистого процентного доходу накладними витратами;
- Частка накладних витрат у сукупних витратах.

Таблиця 1

**Показники впливу ефективності управління витратами
АТ «Райффайзен Банк Аваль» за 2013-2017р. у %**

Показник	Порядок розрахунку	2013	2014	2015	2016	2017	Від. %
Коефіцієнт дієздатності	Сукупні витрати / Сукупні доходи* 100%	66,9	69,7	65,8	72,5	75,5	8,6
Прибутковість витрат	Чистий прибуток / Сукупні витрати* 100%	0,009	-0,032	-0,011	0,029	0,034	0,025
Показник операційної ефективності	Операційні витрати / Сукупні активи * 100%	9,0	12,7	10,6	11,6	11,6	2,6
Загальна рентабельність	Фінансовий результат / Сукупні витрати * 100%	9,0	-36,0	-14,1	28,6	40,3	31,3
Процентна маржа як відсоток сукупного доходу	Процентні доходи – процентні витрати / Сукупні доходи*100	46,2	50,7	47,8	55,8	52,9	6,7
Частка процентних витрат у сукупних витратах	Процентні витрати / Сукупні витрати*100%	17,6	14,9	18,3	11,2	14,2	-3,4
Частка процентних доходів у сукупних доходах	Процентні доходи / Сукупні доходи*100%	72,5	72,2	75,8	71,4	71,7	-0,8

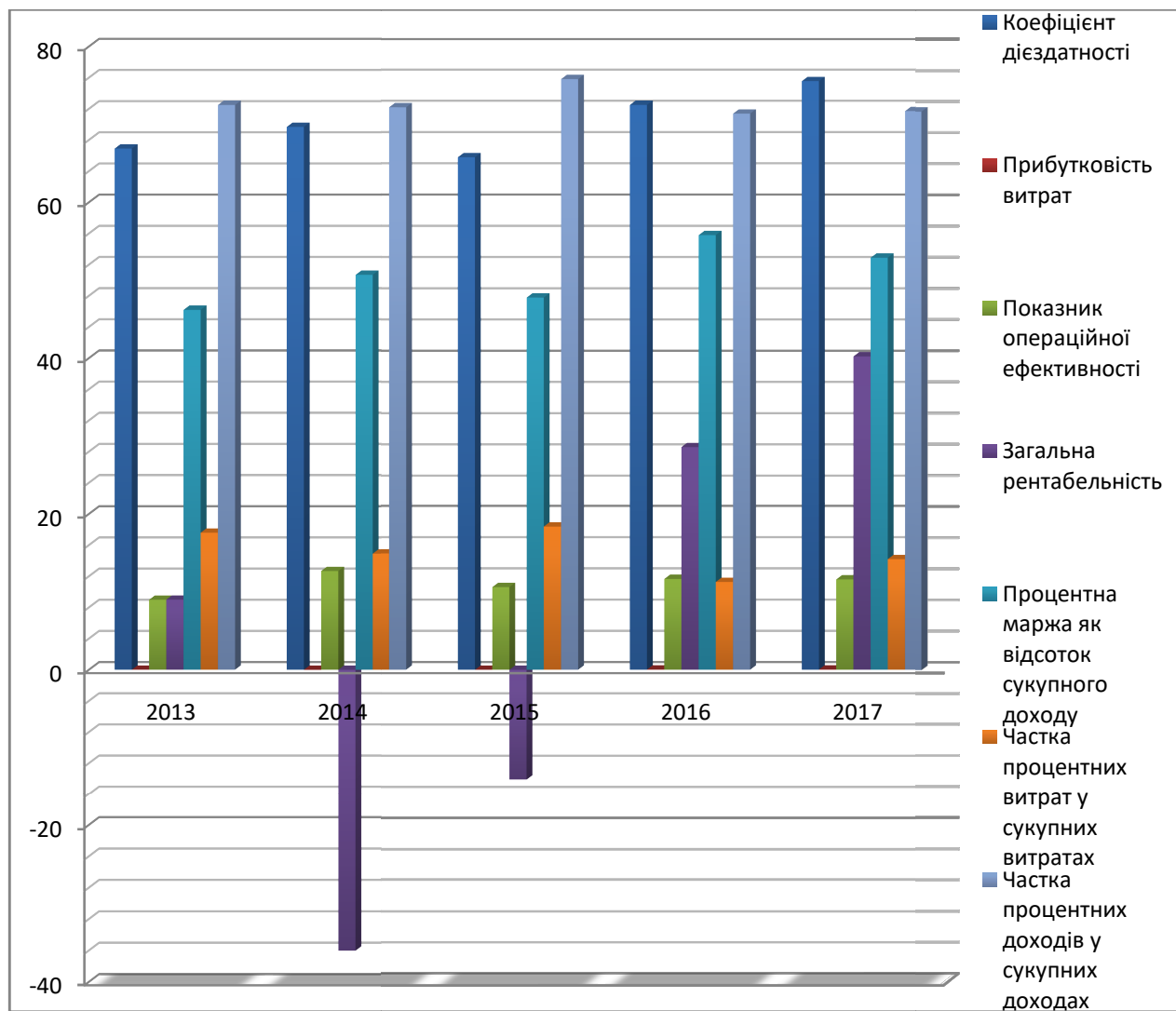


Рис.1 – Структура показників впливу ефективності управління витратами АТ «Райффайзен Банк Аваль» за 2013-2017р. у %

Аналіз показників ефективності управління витратами банку показав, що коефіцієнт дієздатності у період з 2013 по 2017р. збільшився з 66,9 до 75,5%, найменше значення цей показник мав у 2015 році, який склав 65,8%. Коефіцієнт дієздатності за аналізований період збільшився на 8,6%.

Прибутковість витрат за період зросла з 0,009 до 0,034%, найменший відсоток спостерігаємо у 2014 році -0,032%. Загалом прибутковість витрат зросла на 0,025%.

Показник операційної ефективності збільшився у продовж періоду на 2,6% , а саме з 9,0 у 2013 до 11,6% у 2017. Найменший показник спостерігаємо у 2015 році 10,6%.

Загальна рентабельність банку за аналізований період зросла з 9,02 до 40,3%, найменший показник спостерігаємо у 2014, який склав - 36% . Загалом рентабельність зросла на 31,3%.

Процентна маржа як відсоток сукупного доходу збільшилась з 46,2 у 2013 до 52,9% у 2017, а саме за період показник збільшився на 6,7%.

Частка процентних витрат у сукупних витратах мала тенденцію до збільшення у період з 2013 по 2015 роки, частка витрат у даний період зросла з 17,6 до 18,3%. Вже у продовж 2015 о 2017 роки витрати мали тенденцію до зменшення, а саме з 18,3

до 14,2%. У порівнянні 2017 з 2013 роком, частка процентних витрат у сукупних витратах зменшилась на 3,4%.

Частка процентних доходів у сукупних доходах зростала з 2013-2015 роки з 72,5 до 75,8, зменшення спостерігається з 2015-2017 роки, а саме процентні доходи зменшились з 75,8 до 71,7%. Найменше значення спостерігаємо у 2016 році 71,4%. Частка процентних доходів за аналізований період зменшилась 0,8%.

Список використаних джерел:

1. Гуляєва Л.П. Теоретичні засади ефективності діяльності банків // Теорії мікро-макроекономіки. Збірник наук. Праць професорсько-викладацького складу і аспірантів / За ред. Ніколенка Ю.В., Присяжнюка В.К. – К.: Академія муніципального управління, 2006. – Вип.24. – С.126 – 132.

2. Офіційний сайт АТ «Райффайзен Банк Аваль» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.aval.ua/ru/>.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНКИ БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ

*Грицик А.Я., магістрант кафедри обліку і фінансів,
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Науковий керівник: Шаповал Л.П., к.е.н., доц.
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського*

Необхідність використання методів оцінки банківських ризиків полягає в актуальності та об'єктивній потребі фінансових установ в розробці та реалізації механізмів мінімізації цих ризиків. Для спроможності банку протидіяти негативному впливу внутрішніх та зовнішніх ризиків необхідно здійснювати раціональні та системні кроки в аналізі та оцінці фінансових ризиків. Методичні підходи в оцінці банківських ризиків в літературі розглядаються різними авторами.

Так, у монографії за редакцією Л. О. Примостки зазначається, що найважливішими та найбільш поширеними методами оцінювання банківських ризиків є: експертний, рейтинговий, фінансових коефіцієнтів та статистичний[3]. Експертний метод передбачає забезпечення продуктивної роботи експертів за допомогою анонімності процедури, наявності зворотного зв'язку. Використання фінансових коефіцієнтів не гарантує об'єктивної оцінки всіх банківських ризиків, однак дає змогу розрахувати рівень капіталізації, залежність від міжбанківського кредитування, частку резервів на покриття кредитних ризиків в обсязі кредитного портфеля та ін. Статистичний метод використовується при достатній кількості аналітико-статистичної інформації, та за рахунок цього дає можливість сформулювати прогноз на майбутні періоди.

П. Роуз розглядає ключові підходи до оцінки результатів діяльності банку з точки зору оцінки його прибутковості та ризиковості [4]. Абсолютна більшість методичних підходів до оцінки діяльності банку, безпосередньо представлена у вигляді коефіцієнтів, або ґрунтується на використанні фінансових пропорцій. Зокрема, розглядаються наступні ключові показники, що характеризують ефективність діяльності: вартість акцій банку як відношення майбутніх дивідендів та факторів дисконтування; прибутковість активів та капіталу, показники процентної маржі та спреду, показники факторного аналізу прибутковості капіталу і т.д.

І. Т. Балабанов розглядав ризики за двома класифікаційними ознаками: від можливого результату (спекулятивний) – ризики, пов'язані з купівельною

спроможністю, та ризики від основної причини виникнення. До спекулятивних відносяться інвестиційні ризики, тобто втрачені вигоди, зниження дохідності, прямі фінансові втрати. До другої ознаки належать природні, екологічні, політичні, транспортні, комерційні [1].

У положенні Методичних вказівок з інспектування банків «Система оцінки ризиків» [2] виокремлюються ризики за ознакою можливості їх кількісного вимірювання:

1) ризики, які можна кількісно оцінити: кредитний ризик (індивідуальний ризик, портфельний ризик, ризик країни, трансферний ризик), ризик ліквідності (ризик ліквідності ринку, фінансування), ризик процентної ставки, ринковий ризик, валютний ризик і т.д.;

2) ризики, які кількісно оцінити неможливо (ризик репутації, юридичний ризик, стратегічний ризик).

Виходячи з можливості управління ризиками, ознаку класифікації розрізняють виокремлюючи використання плаваючих відсоткових ставок, диверсифікацію ризиків, страхування кредитів.

У світовій практиці найбільш використовуваним методом є поетапна деталізація. Процес якої складається з п'яти етапів:

- ідентифікація фінансових ризиків зовнішнього середовища;
- ідентифікація фінансових ризиків внутрішнього середовища;
- кількісна оцінка фінансових ризиків діяльності банку;
- контроль та прогнозування наслідків фінансових ризиків;
- формування рекомендацій щодо мінімізації фінансових ризиків діяльності банку.

Одним із сучасних методів оцінки та мінімізації банківського ризику є контролінг, який успішно використовується в багатьох країнах світу.

Контролінгова діяльність в банківській установі має на меті створення умов для функціонування інформаційно-аналітичної і методичної підтримки для керівників банківських установ при прийнятті рішень з управління банком.

Виходячи з вищесказаного можна зазначити що методи оцінки є різноманітними та залежать від сфер походження, існуючої ситуації на ринку. Отже ідентифікація ризиків має системний характер та носить елементи прогнозування, оскільки тільки в разі передбачення наслідків з одного чи іншого ризику можна розробити дієвий підхід до управління ним. Одним із основних напрямків покращення ситуації є удосконалення класифікації, що сприятиме удосконаленню ризик-менеджменту у банківських установах з оцінки майбутніх ризиків внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Список використаних джерел:

1. Балабанов І.Т. Основи фінансового менеджменту. Навч. посібник. – М.: Фінанси і статистика, 1992. – 250с.

2. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків» : постанова Правління Національного банку України від 15.03.2004 № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04>.

3. Примостка Л. О. Державний капітал у банківській системі України / Л. О. Примостка // Фінанси, облік і аудит. - 2014. - Вип. 2. - С. 107-119.

4. Роуз П.С. Банковский менеджмент: Предоставление финансовых услуг : пер. с англ. / П.С. Роуз ; Под общ. рук. М.В. Белова, др. . – Москва : Дело, 1997 . – 743 с.

НОВІТНІ ТЕНДЕНЦІЇ В СУЧАСНОМУ БАНКІВСЬКОМУ БІЗНЕСІ ТА E-COMMERCE

*Кириленко С.В., аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Тернопільський національний економічний університет*

Вплив сучасних інформаційних технологій на оточуючий світ з кожним роком дедалі зростає і подібна картина спостерігається навіть в найбільш «консервативних» галузях. Ще донедавна основними тенденціями електронної комерції була «мобілізація» та використання додатків – компанії прагнули наздогнати своїх клієнтів та відшукати нових серед користувачів мобільних пристроїв. Сьогодні це вже не тенденція, а цілком обґрунтована стратегія більшості компаній на ринку. Перехід в онлайн, використання нових електронних каналів продажів та інформатизація бізнес-процесів вже повністю відбулися навіть у не найбільш прогресивних гравців ринку, а серед тих, хто наздоганяє – в цих кроках вбачається першочергове завдання для утримання частки ринку.

Фінансовий сектор хоч і не є локомотивом технологічного прогресу, але упевнено тримається серед перших у переліку галузей господарства, котрі активно використовують здобутки науково-технічного прогресу. Навіть декілька років можуть створити істотну різницю в технологіях, що використовувались на початку етапу та тими рішеннями, котрі стали актуальними після його закінчення. Аналізуючи дані про завдання стратегічного розвитку деяких банків, основні засади якого формувались в період 2000-2005 років та 2010-2015 років можна спостерігати суттєву його «технологізацію» та «цифровізацію». Виражається це в наступному:

- Фінансовий сектор стрімко переходить в онлайн-обслуговування, яке стає не просто одним з каналів комунікації з клієнтом, а основним каналом.
- Персоналізація обслуговування потребує індивідуального підходу, а отже накопичення даних про користувачів та клієнтів.
- Поширення технологій, їх спрощення та висока конкуренція сприяють тому, що банки втрачають свою монополію на ще донедавна цілком «банківські» послуги – переказ коштів, платежі та навіть кредитування.

Серед новітніх тенденцій, котрі знаходять своє відображення у фінансовому та банківському секторі можна виділити наступні.

1. Спрощення послуг та активний розвиток мобільного банкінгу. Використання зручних додатків та інтерфейсу з метою здійснення типових банківських операцій є одним з основних завдань роздрібного бізнесу найбільших банків та невеликих гравців ринку. Успіх «Монобанку» в Україні показав, що саме зручність, простота та доступність мобільного банкінгу є запорукою успіху на шляху завоювання ринку. На даний час лише 2 банки в Україні можуть продемонструвати в дійсності зручні додатки для мобільного банкінгу, це – «ПриватБанк» та «Монобанк».

2. Штучний інтелект. Фантастичні ще з десять років тому сценарії використання штучного інтелекту сьогодні вже активно впроваджуються багатьма компаніями в пошуках нових можливостей. В банківському секторі штучний інтелект дозволить у високій ступені автоматизувати більшість бізнес процесів, точніше аналізувати та накопичувати клієнтський досвід через аналіз отриманої при

обслуговуванні інформації. Роботизація деяких процесів дозволить зменшити витрати. Адже сьогодні окремі банки вже використовують ботів для обслуговування клієнтів і така практика демонструє істотну економію та підвищення продуктивності.

3. Безпека, що базується на новітніх системах ідентифікації. Все, що стосується коштів потребує високого рівня захисту. Ідентифікація клієнтів на сьогодні є важливою складовою банківського обслуговування і саме від її надійності та оперативності багато в чому залежить процес продажів, а отже і прибуток банку. Сучасні технології біометричної ідентифікації (сітківка ока, відбиток папілярних ліній, голос, тощо) дозволяють зробити процес ідентифікації швидким, точним та захищеним.

ЗАЛЕЖНІСТЬ ЯКОСТІ УПРАВЛІННЯ СТРАХОВОЮ КОМПАНІЄЮ ВІД СТАНУ РУХУ ГРОШОВИХ КОШТІВ

Прядко Л.В., Сабітова К.Ю.

*Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Науковий керівник: Шаповал Л. П., к.е.н., доц.
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського*

Одним із напрямів управління фінансами страхової компанії є управління її фінансовими потоками. Повна оцінка фінансового стану страхової компанії неможлива без аналізу його фінансових потоків.

Дослідження особливостей управління фінансовими потоками страхової компанії в страховому бізнесі базується на концептуальних засадах організації фінансового менеджменту страхової компанії. Фінансові потоки страхової компанії виступають важливим об'єктом її фінансового управління. Відповідно, правильний вибір тактики та стратегії управління ними є значним внутрішнім фактором фінансової стійкості та стабільності. Виходячи з цього потрібно правильно визначитися з концептуальними засадами формування раціональної моделі механізму управління фінансовими потоками страхової компанії.

Аналіз збалансованості грошових потоків має на меті проведення дослідження узгодженості обсягів надходження та витрачання грошових коштів, що визначає ступінь динамічної платоспроможності компанії, його фінансову рівновагу й можливості забезпечення стійкого економічного зростання.

Фінансові потоки страхової компанії перебувають в постійному русі забезпечуючи всі види діяльності страхової компанії: операційну, інвестиційну, фінансову, та ототожнюються із системою «фінансового кровообігу», від якої залежить життєздатність компанії. Значення та роль фінансових потоків для діяльності страховика зумовлює потребу їх окремого дослідження і докладного аналізу для підвищення ефективності процесу управління ними і компанією загалом.

Об'єктом дослідження виступає страхова компанія ПАТ «СК «ПЗУ Україна». Страхова компанія «ПЗУ Україна» працює на українському ринку з 1993 р. З лютого 2005 року 100% акцій групи «PZU Україна» належали компанії «PZU SA» (Польща) - однієї з найбільших фінансових установ у Центральній та Східній Європі. Група PZU є лідером польського фінансового ринку і найбільшим страховиком у Центральній та Східній Європі. На сьогоднішній день «PZU Україна» є провідною страховою організацією в Україні.

Однією з головних умов нормального функціонування страхової компанії є забезпечення її грошовими коштами, отримати оцінку яких дозволяє аналіз фінансових потоків.

Мета аналізу фінансових потоків страхової компанії полягала у визначенні обсягів і структури вхідного та вихідного грошового потоку, величини чистого грошового потоку, виявленні нестачі або надлишку грошових коштів і дослідження причини такого стану, визначенні джерел надходження грошових коштів у страхову компанію і напрямів їх використання.

Під час проведення аналізу грошові потоки розглядали за видами діяльності: операційна, інвестиційна та фінансова.

Загальна оцінка структури чистого грошового потоку ПАТ «СК «ПЗУ Україна» наведена в табл. 1.

Таблиця 1

**Структура чистого грошового потоку страхової компанії
ПАТ СК «ПЗУ Україна» за 2015-2017 рр., тис. грн.**

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення	
				Абс., тис. грн.	Відн., %
Грошовий потік від операційної діяльності	-48314	54202	-57921	-9607	-19,88
Грошовий потік від інвестиційної діяльності	60853	11798	-108720	-169573	-278,66
Грошовий потік від фінансової діяльності	-711	-2705	20000	20711	2912,94
Чистий грошовий потік	11828	63295	-146641	-158469	-1339,78

Отже, проведений аналіз дозволяє в цілому прослідити зміну чистого грошового потоку ПАТ «СК «ПЗУ Україна» за різними видами діяльності за 2015-2017 рр. та його складових.

Так обсяг грошового потоку від операційної діяльності у 2015 і 2017 рр. мав негативне значення, і лише у 2016 р. – позитивне. В цілому ж грошовий потік від операційної діяльності протягом 2015-2017 рр. зменшився на 19,88 %. Це спричинено перевищенням витрат страхової компанії над доходами за даним видом діяльності, тобто доходів страховика недостатньо для самостійного покриття власних витрат.

Чистий грошовий потік від інвестиційної діяльності страхової компанії ПАТ СК «ПЗУ Україна» протягом досліджуваного періоду скоротився на 278,66 %. Це є наслідком придбання необоротних активів страховиком у 2017 р. на суму 353635 тис. грн. Тобто, у наступних роках прогнозне значення грошового потоку від інвестиційної діяльності має бути позитивним, оскільки страховик здійснив суттєве інвестування та має отримати в майбутньому за це фінансову винагороду.

Страхова компанія «ПЗУ Україна» не має велику суму надходжень та витрачань за фінансовою діяльністю. Грошовий потік від фінансової діяльності ПАТ СК «ПЗУ Україна» збільшився на 2912,94 % за рахунок надходжень від власного капіталу у 2017 р.

Аналіз стану руху грошових коштів страхової компанії дає змогу зробити висновок про якість управління. Ця залежність графічно відображена на рис. 1.

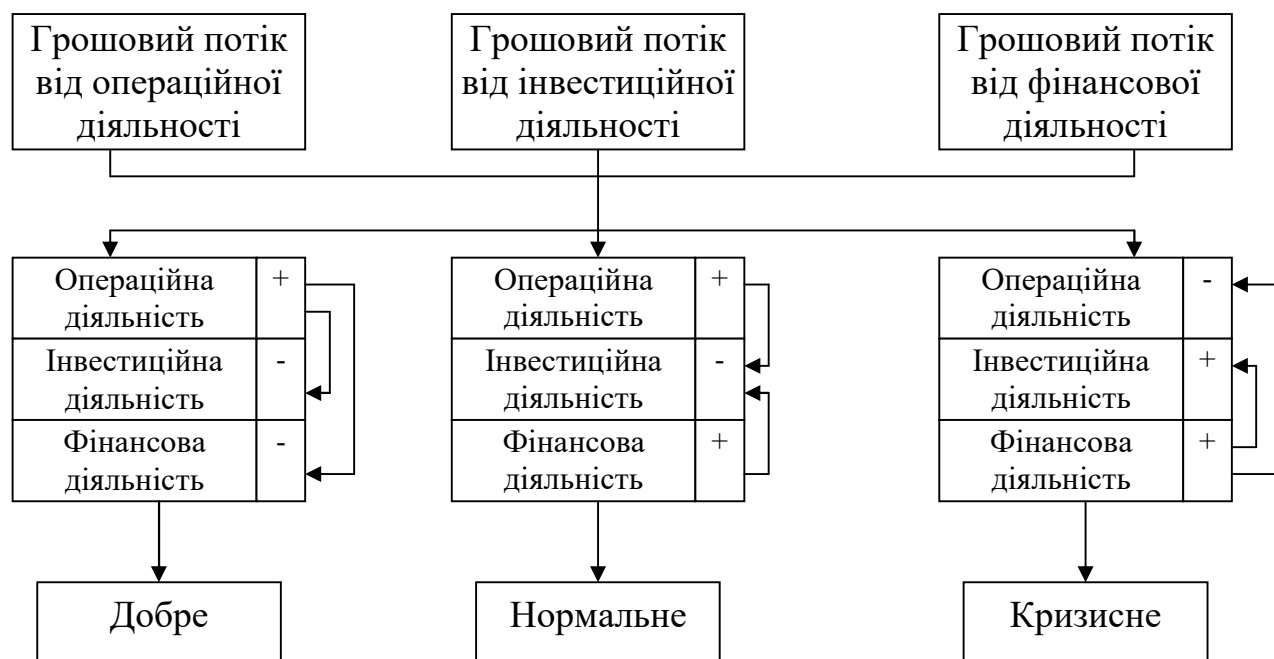


Рис.1 – Залежність якості управління страховою компанією від стану руху грошових коштів

Отже, якість управління ПАТ СК «ПЗУ Україна» протягом 2015-2016 рр. залежно від стану руху грошових коштів за видами діяльності: основна, інвестиційна та фінансова відповідає оцінці добре. Найбільш позитивною вона прослідковувалась у 2016 р., коли операційна та інвестиційна діяльності були позитивними. Проте у 2017 р. якість управління страховою компанією погіршилась до значення «кризисне». Тому керівництву компанії потрібно переглянути політику управління фінансовими потоками.

Список використаних джерел:

1. Підсумки діяльності страхових компаній за 2015-2017 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/files/file00552>.
2. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nfp.gov.ua>.

РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ НАДІЙНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Капленко Т.С., Щочка Т.І.

*Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Науковий керівник: Шаповал Л. П., к.е.н., доц.
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського*

Фінансова надійність страховика – це спроможність страховика виконати страхові зобов'язання, прийняті за договорами страхування та перестраховування у випадку впливу несприятливих чинників.

Основними складовими забезпечення фінансової надійності страхових компаній є: власний капітал і страхові резерви; перестраховування; інвестиційна діяльність та тарифна політика. Від якості управління ними керівництвом страховика і буде залежати наскільки добре буде почувати себе організація на страховому ринку в тих чи інших умовах.

При рейтинговій оцінці фінансової надійності страхових компаній з точки зору прозорості страхового ринку, використовується методика розрахунку рейтингових показників страхової надійності, яка максимально відображає комплексну привабливість страхових установ для клієнтів (табл.1).

Таблиця 1

Методика розрахунку рейтингових показників страхової надійності

№	Показник	Формула	Шкала оцінювання	Вага фактора
1	2	3	4	5
1	Боргове навантаження	$\frac{\text{Зобов'язання}}{\text{Власний капітал}} \times 100\%$	0% – 75% – 4б 75% – 150% – 3б 150% – 250% – 2б >250% – 1б	0,1
2	Ліквідність	$\frac{\text{Високоліквідні активи}}{\text{Зобов'язання}} \times 100\%$	>150% – 4б 80% – 150% – 3б 30% – 80% – 2б <30% – 1б	0,15
3	Рівень виплат	$\frac{\text{Сума виплат за звітний період}}{\text{сума премій за попередній рік}} \times 100\%$	45% – 60% – 4б 30% – 45% – 3б 20% – 30% – 2б 60% – 70% – 2б 5% – 20% – 1б 70% – 80% – 1б <5% або >80% – 0б	0,2
4	Приріст страхових премій	$\frac{\text{Приріст премій за звітний рік}}{\text{Сума премій попередній рік}} \times 100\%$	>20% – 4б 0% – 20% – 3б (-20%) – 0% – 2б < (-20%) – 1б	0,15
5	Приріст власного капіталу страхової компанії	$\frac{\text{Приріст капіталу за звітний рік}}{\text{Розмір капіталу за попередній рік}} \times 100\%$	>20% – 4б 0% – 20% – 3б (-20%) – 0% – 2б < (-20%) – 1б	0,05

6	Входження страхової компанії до міжнародної страхової групи (МСГ)	–	1) входить в МСГ та має головний офіс в Україні, іноземці володіють осн. пакетом акцій – 4б; 2) входить в МСГ, іноземці володіють осн. пакетом акцій – 3б; 3) входить в МСГ – 2б; 4) не має іноземців – 1б.	0,2
7	Рівень перестраховування	$\frac{\text{Премії передані у перестраховування}}{\text{Сума премій}} \times 100\%$	25% – 40% – 4б 15% – 25% – 3б 40% – 50% – 3б 5% – 15% – 2б 50% – 60% – 1б <5% – 1б	0,1
8	Коефіцієнт фінансової стійкості (автономії)	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Сума пасивів}} \times 100\%$	>60% – 4б 40% – 60% – 3б 20% – 40% – 2б <20% – 1б	0,05
Загальна сума балів		п.1+п.2+п.3+п.4+п.5+п.6+п.7+п.8	–	1,00

Кожному фактору, присвоюється бал від 1 до 4. Бали залежать від діапазону, в який потрапляє значення показника, що відображає кількісний вміст показника. Потім отриманий бал множиться на вагу фактора.

Загальна сума балів для кожної страхової компанії розраховується шляхом додавання чисел, отриманих від множення балів на вагу кожного фактора. Чим більша сума балів у компанії, тим привабливіша вона для клієнтів.

Наступний етап – це визначення рейтингової категорії.

Категорія – загальне поняття, яке відображає універсальні властивості і відношення об'єктивної дійсності, загальні закономірності розвитку всіх матеріальних, природних і духовних явищ.

Рейтингова таблиця будується шляхом ранжування страхових компаній, що беруть участь в рейтингу, в порядку зменшення їх загальної суми балів.

Після цього в залежності від діапазону, в який потрапляє кожна страхова компанія, виділяються чотири рейтингові групи. Групам присвоюється категорія у вигляді латинських букв А, В, С або D (табл. 2).

Таблиця 2

Критерії присвоєння рейтингових категорій

Загальна сума балів	Рейтингова категорія	Характеристика
Від 3,4 до 4,00	А	Високий рівень привабливості для клієнта
Від 2,6 до 3,39	В	Середній рівень привабливості для клієнта
Від 1,81 до 2,59	С	Задовільний рівень привабливості для клієнта
Від 1,00 до 1,8	Д	Низький рівень привабливості для клієнта

Отже, до групи А відносяться надійні страхові компанії, з високими показниками фінансової стійкості, платоспроможності, стрімким приростом страхових премій та власного капіталу. До групи В відносяться надійні страхові компанії, з нормальними показниками фінансової стійкості платоспроможності, стабільним приростом страхових премій та власного капіталу. До груп С і D відносяться страхові компанії з поганим станом фінансової стійкості та платоспроможності.

Підсумувавши всі бали та присвоївши кожній компанії відповідну категорію, складається рейтингова таблиця надійності страхових компаній (табл. 3). Проаналізувавши рейтингову таблицю надійності страхових компаній, можна зробити такі висновки, що перше місце в рейтингу зайняла страхова компанія «Княжа», загальна сума балів якої склала 3,1; друге місце в рейтингу зайняла страхова компанія «Уніка», загальна сума балів якої склала 3; третє місце в рейтингу зайняла страхова компанія «АХА Страхування», загальна сума балів якої склала 2.8.

Отже, страхові компанії мають достатні високі показники ліквідності, забезпеченість резервами на високому рівні, високу частку власного капіталу та запас для залучення додаткових коштів. Поряд з цим було виявлено ряд проблем, які спричинені зовнішніми та внутрішніми факторами впливу на економічну діяльність страхових компаній. Серед таких проблем варто виділити основні: низька рентабельність власного капіталу, зменшення вартості капіталу, втрата конкурентних позицій на ринку з приводу багатьох пунктів, а також від'ємне значення фінансового результату у вигляді чистого прибутку та загальна низька ефективність діяльності за досліджуваний період. Вирішення висвітлених проблем має бути пріоритетним для управління компаній, а також негативний результат може бути мінімізований за рахунок вибору нової, більш гнучкої для даної ситуації, стратегії та тактики компанії.

Список використаних джерел:

1. Підсумки діяльності страхових компаній за 2017 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/files/file00552>.
2. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nfp.gov.ua>

Таблиця 3

Рейтинг надійності страхових компаній України станом за 2017 рік

Назва компанії	Боргове навантаження	Ліквідність	Рівень виплат	Приріст страхових премій	Приріст власного капіталу	Входження до МСГ	Рівень перестраховання	Коефіцієнт фінансової стійкості	Загальна сума балів	Рейтинг
«Княжа»	2	2	3	4	4	4	3	2	3,1	B
«Уніка»	1	1	4	4	3	4	3	2	3	B
«Ігострах»	4	4	3	2	4	1	3	4	2,8	B
«АХА Страховання»	2	2	4	2	3	4	1	3	2,8	B
«Провідна»	3	3	4	2	4	2	1	3	2,7	B
«ІНГО Україна»	2	2	4	2	3	2	4	2	2,65	B
«Альфа Страховання»	3	4	1	2	4	2	1	3	2,25	C
«Арсенал Страховання»	2	2	2	2	4	1	1	2	1,8	D
«Оранта»	3	1	2	2	3	1	1	3	1,75	D
«Аска»	1	1	2	2	2	1	1	2	1,45	D

ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ

Єнік О.І., магістрант

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

Шаповал Л. П., к.е.н., доц.

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

У світовій банківській практиці спостерігається тенденція до поступової уніфікації системи банківського регулювання та нагляду. Ця тенденція пов'язана з діяльністю Міжнародного комітету з банківського нагляду. У 1975 році керівники Національних банків країн Західної Європи, Канади, Китаю та Японії створили Базельський комітет, який на сучасному етапі є найбільш авторитетною організацією у світі щодо визначення політики в галузі банківського регулювання та нагляду.

Першим вагомим кроком на шляху до міжнародної гармонізації банківського регулювання стало прийняття Угоди про капітал (Capital Accord), або просто Базельська угода (Basle Accord). Пізніше цей документ отримав ще одну назву – «Базель І».

Прийняття Угоди про капітал стало переломним етапом для розвитку банківського нагляду у світі. З її появою органи банківського регулювання отримали перший стандарт міжнародного рівня, на який можна було рівнятися.

Слід зазначити, що Угода про капітал із самого початку була націлена на так звані «міжнародно активні банки» і була обов'язковою лише для країн - членів Базельського комітету. Однак відносна простота й доступність її методик і підходів спричинилися до того, що до 2004 року «Базель І» тією чи іншою мірою було запроваджено у майже 130 країнах світу, в тому числі в Україні.

Асоційоване членство України в ЄС, яке підписано у листопаді 2013 р., передбачало швидку інтеграцію банківської системи України до європейського співтовариства.

Етапи запровадження Базельських угод:

- перша версія «Базель І» – Міжнародна конвергенція щодо вимірювання та вимог до капіталу», опублікована в липні 1988 року, зазнала шести змін, останню – 1998 р;

- «Базель-ІІ» – Міжнародна конвергенція виміру капіталу і стандартів капіталу: нові підходи (26 червня 2004 р.);

- «Базель-ІІІ» – «Глобальні регуляторні підходи для банків та банківських систем». Вимоги були розроблені у вересні 2010 року зі змінами внесеними у 2011 році та мають бути впроваджені до 31/03/2019 року. Базель ІІІ розроблено у відповідь на кризу 2008 року, яка показала необхідність посилити вимоги до капіталу банків, збільшуючи їх ліквідність. Його метою є посилення регулювання, нагляду та управління ризиками банківського сектору.

Детальніше обгрунтуємо рекомендації «Базель-І»:

1) співвідношення між капіталом банку та його активами, зваженими на коефіцієнт кредитного ризику, не повинно бути меншим 8%;

2) капітал банку складається з основного та додаткового;

3) банки повинні підтримувати капітал на достатньому рівні та використовувати його для покриття кредитного ризику, який оцінюється за допомогою використання вагових коефіцієнтів ризику.

Рекомендації «Базель-II» полягають у наступному:

- 1) встановлення мінімальних вимог до величини власного капіталу;
- 2) проведення процедури наглядового аналізу;
- 3) дотримання ринкової дисципліни (розкриття інформації перед громадськістю про склад капіталу і прийняті ризики, на підставі якої клієнти банку та експерти могли б сформувавши власну думку про достатність капіталу і рівень його надійності). Рекомендаціями вводиться трьохрівневе регулювання достатності капіталу.

Від «Базель I» до «Базель II» був зроблений крок у напрямку лібералізації системи регулювання виходячи із ринкових пріоритетів і системи управління ризиками. Від «Базель II» до «Базель III» у сфері банківського регулювання були визначені буфери капіталу, нормативи ліквідності, контрциклічний підхід та визначено ідеологію стійкості банківської системи.

«Базель III» було розроблено у відповідь на кризу 2008 року, яка показала необхідність посилити вимоги до капіталу банків, збільшуючи їх ліквідність. Його метою є посилення регулювання, нагляду та управління ризиками банківського сектору. Вимоги були розроблені у вересні 2010 року зі змінами внесеними у 2011 році та мають бути впроваджені до 31.03.2019 року.

Основними вимогами до капіталу банків відповідно до «Базель – III» є:

1. Підвищення вимог до достатності капіталу. Основним нововведенням є істотне підвищення вимог до форми капіталу I рівня, до якого рекомендовано включати лише акції та нерозподілений прибуток. Акціонерний капітал має зрости з 2 до 4,5 %; капітал першого рівня збільшиться з 4 до 6 %; вимоги до сукупного капіталу залишились на рівні 8 %, але додатково було введено буфер консервації капіталу розміром 2,5 %, що в свою чергу, збільшує вимоги до сукупного капіталу з 8 до 10,5 %, за капіталом 1-го рівня – з 4 до 8,5 %, а за акціонерним капіталом – з 2 до 7 %; також запроваджено контрциклічний буфер у розмірі від 0 до 2,5 %, тобто вимоги щодо сукупного капіталу уже збільшуються до 13 %. Що стосується системно важливих банків, то для них запроваджено додаткові вимоги до капіталу у розмірі від 1 до 2,5 %, тобто для них цільове значення достатності капіталу може підвищитися до 15,5 %.

2. Буфери для підтримки достатності капіталу. З метою покриття збитків, пов'язаних з негативними змінами у фінансовому і економічному середовищі, передбачено формування буферів капіталу, а саме: буфер запасу (консервації) капіталу, контрциклічний буфер.

Таким чином, під час економічного зростання нові вимоги стимулюватимуть банки до створення буферного капіталу. У періоди падіння економічної активності до банків не застосовуватимуться заходи впливу, доки мінімальна вимога дотримується. Тому банки орієнтуватимуться на рівень у 7% з метою вільного розпорядження тими коштами, які вони заробили. При суттєвому нарощуванні кредитного ризику за рахунок зростання обсягу кредитних операцій передбачено формування контрциклічного резерву від 0 % до 0,25 % від статутного капіталу.

У періоди надмірного зростання кредитування наглядові органи використовуватимуть проциклічний резерв як інструмент макропруденційного регулювання. Розмір контрциклічного буфера капіталу встановлюється за рішенням Правління Національного банку в разі значної кредитної активності банків із урахуванням ризиків, пов'язаних із надмірним зростанням кредитування.

3. Відрахування з капіталу. Згідно з «Базель III» всі відрахування з капіталу повинні здійснюватися з обсягу капіталу першого рівня. Доповненням у «Базель III» є утримання капіталу під ризик ліквідності поряд з ринковим, кредитним і операційним ризиками. Тому встановлені обов'язкові параметри контролю за ризиком ліквідності, а саме:

- коефіцієнт ліквідного покриття – банки повинні мати ліквідні активи, які б на 100 % покривали короткострокові зобов'язання банків терміном менше місяця;
- коефіцієнт чистого стабільного фінансування – характеризує наявність довгострокових джерел фінансування і розраховується на один рік;
- коефіцієнт левериджу – відношення обсягу капіталу першого рівня до сукупних активів, зважених з урахуванням ризику на рівні 3 %.

Список використаних джерел:

1. Коваленко В. В. Банківське регулювання і нагляд: методологія та практика: монографія / За ред. В.В. Коваленко. – Одеса: Видавництво «Атлант», 2013. – 492 с.
2. Сайт НБУ [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>
3. Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring, BCBS, Dec 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/bcbs165.pdf>.

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОРТФЕЛЕМ БАНКУ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Ломоносова М., магістрант

*Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Науковий керівник: к.е.н., доцент М.В. Петченко
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського*

В умовах фінансово-економічної кризи та політичної нестабільності в країні функціонування банків та ефективність їх діяльності залежить від якості управління інвестиційним портфелем. Методи та інструменти управління портфельними інвестиціями в банківській системі мають свої особливості і їх адаптивність до мінливого зовнішнього і внутрішнього середовища надає змогу оптимально використовувати наявні ресурси, мінімізуючи рівень ризиків.

Важливим завданням в процесі формування інвестиційного портфеля є оцінювання факторів впливу на всіх рівнях, що надає можливість визначати характер, тривалість, мінливість або системність їх впливу.

В процесі проведеного дослідження визначені основні фактори, що впливають на формування інвестиційного портфеля банку: рівень кредитного ризику, ризик інфляції, норма прибутковості, система оподаткування, рівень процентного ризику, ризик ділової активності, ризик незбалансованої ліквідності та інші. [1, 3]

В залежності від того на якому ринку (акцій, облігацій) функціонує банківська установа на підставі цього і формується система управління інвестиційним портфелем та інвестиційна стратегія банку.

Узагальнюючи підходи вчених щодо управління інвестиційним портфелем банку можна виділити активний і пасивний стилі управління.[1, 2, 3]

Активний стиль передбачає значні трудові і фінансові витрати та є трудомістким в реалізації. Основний зміст даного стилю управління полягає в

визначенні прогнозованого розміру доходу від коштів що інвестовані та зміні цін на фінансові інструменти. Інвестор проводить порівняння рівня доходів та ризику по інвестиційному портфелю попереднього року, фактичним портфелем та майбутньому портфелю з виявленням інвестиційних їх якостей.

До активного стилю управління портфелем облігацій відносять: стратегії, що побудовані на прогнозуванні відсоткових ставок; стратегії, що побудовані на зсуві кривої; «східчаста» стратегія; стратегія індивідуального вибору облігацій; стратегії, побудовані на спреді дохідності або секторні стратегії.

До активних методів управління портфелем акцій відносять: стратегію групової ротації та стратегію управління на основі прогнозування цін акцій з допомогою технічного аналізу.

Пасивний стиль управління портфелем передбачає ідеалізований вид ринку при виборі цінних паперів та при створенні оптимального диверсифікованого портфеля з прогнозованим рівнем доходу і ризику на довгостроковий період часу. Для даного стилю управління характерним є наявність низького рівню накладних витрат.

Пасивний стиль управління портфелем облігацій включає: стратегії індексації та стратегії імунізації.

До пасивного стилю управління банківським портфелем акцій включають: стратегію «купи та тримай»; стратегію індексації.

Узагальнюючи літературні джерела [1, 2] можемо констатувати і наявність гібридних методів управління портфелем облігацій. До даних методів відносять: умовну імунізацію, яка передбачає застосування базової активної стратегії, яку змінюють на імунізацію, за умов зниження рівня дохідності до критичного рівня; активну індексацію за якою мінімальним рівнем дохідності є повна дохідність.

Отже, проведене дослідження щодо методів управління інвестиційним портфелем банку показало що дане питання залишається дискусійним. В зв'язку з тим, що не існує універсальних та адаптованих методів управління які дозволяють: враховувати нестабільність вітчизняної економіки; оцінювати інвестиційні об'єкти з мінімальними витратами часу для прийняття зважених інвестиційних рішень; розширювати асортиментом інвестиційних продуктів банків; розраховувати оптимальний рівень інвестиційного портфеля з урахуванням типу інвесторів; застосовувати інструменти і моделі з прогнозування та мінімізації ризиків що пов'язані з інвестиційною діяльністю банківської установи та визначати альтернативні напрями вкладення коштів.

Список використаних джерел:

1. Богач Д.С. Аналіз і критика найбільш розповсюджених інвестиційних стратегій в Україні/ Д.С. Богач//Міжнародний науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». – 2015. - № 1. – С.26 – 36.
2. Грищенко О.С. Формування комплексної системи стратегічного управління інвестиційною діяльністю банків / О.С. Грищенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/1123/1/70.pdf>
3. Житар М.О., Зелінська В.С. Аналіз сучасного стану формування інвестиційного портфеля банків України та управління ним: проблемні аспекти/ М.О. Житар, В.С. Зелінська // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2018. – №1. – С. 54-57.

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ЦІНУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУ

Михайлюта П., магістрант

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

Науковий керівник: Петченко М.В., к.е.н., доц.

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

В сучасних умовах банківські кредити є одним із основних джерел формування прибутку вітчизняних банківських установ. Методика формування цін у банку та фактори, що впливають на їх рівень впливають на доступність кредитних продуктів для юридичних та фізичних осіб. Що в свою чергу має віддзеркалення на обсягах формування кредитного портфелю комерційного банку та його фінансовому результаті. Тому стабільний розвиток системи кредитування та налагоджена система ціноутворення є важливий не тільки для банківського сектору, а й для національної економіки країни.

Проблемам ціноутворення на банківські кредити приділена увага в роботах вітчизняних учених, а саме: В. Вітлінського, Т. Давидюка, О. Васюренка, А. Мороза, М. Савлука, Л. Примостка ті інших. Враховуючи глибину дослідження політики банківського ціноутворення, методів та факторів впливу на ціну банківського продукту, однак дане питання залишається актуальним і дискусійним.

Для організації оптимального процесу ціноутворення на банківські продукти для установи необхідні сприятливі умови функціонування: економічна самостійність, самофінансування, ефективний менеджмент управління, матеріальна зацікавленість, нормативна та матеріальна відповідальність, забезпеченість достатніми фінансовими резервами, державний захист, стабільні економічні процеси, стабільне політичне становище та інші.

На підставі проведеного дослідження встановлено, що вчені О. Криклій і Н. Маслак узагальнили та систематизували всі фактори впливу на ціноутворення банківських послуг на дві групи, а саме:

1) Неконтрольовані фактори: ринкове середовище; споживач; держава.

2) Контрольовані фактори: цілі та завдання діяльності банку на ринку банківських послуг; результати діяльності банку; характеристики конкретного виду банківських послуг. [3]

Однак, слід зазначити що в умовах посилення глобалізаційних процесів відбувається поступова трансформація факторів та рівня їх впливу.

Інші автори [1], [2], узагальнили фактори ціноутворення на банківські послуги розподіливши їх на групи:

1. Загальні фактори:

- фактори загального стану розвитку економіки (рентабельність капіталу в сферах економіки; рівень ВВП; дефіцит бюджету; державний борг та інші);

- фактори стану грошової сфери (показник грошової маси; рівень інфляції; стан попиту і пропозиції; курс національної валюти.).

2. Специфічні фактори:

- некеровані (ставка рефінансування; величина нормативів обов'язкових резервів; величина економічних нормативів; конкурентне оточення);

- керовані (клієнтська база банку; якість менеджменту; параметри послуг що надаються; управлінська і організаційна структура банку).

Враховуючи характеристики такого виду банківського продукту як кредит, то на його ціноутворення мають вплив наступні фактори:

- 1) нормативно-правова база держави та банківської установи;
- 2) фінансово-економічна криза;
- 3) політична нестабільність;
- 4) облікова ставка Національного банку України;
- 5) стабільність грошового обігу в країні
- 6) рівень середньої відсоткової ставки, що сплачує банківська установа за залучені кошти клієнтів у вигляді депозитів;
- 7) відсоткова ставка за міжбанківським кредитом;
- 8) рівень ризику, що несе банківська установа в залежності від виду й типу кредиту та терміну, на який вона видає кредит;
- 9) рівень попиту і пропозиції на ринку кредитних послуг;
- 10) структура кредитних ресурсів банку;
- 11) асортимент кредитних продуктів в банку;
- 12) конкуренція між банківськими установами;
- 13) довіра до банківської установи;
- 14) інші.

Отже, в умовах мінливого зовнішнього та внутрішнього середовищ фактори впливу на ціну банківського кредиту змінюють комбінацію та рівень загрози, що впливає на отримання фінансового результату банку. В умовах високої конкуренції, що існує на ринку банківських послуг України банківським установам при формуванні цін на кредитний продукт потрібно враховувати переваги та недоліки методів формування ціни та розробити адаптивний механізм ціноутворення.

Список використаних джерел:

1. Васюренко О.В. Ціна кредитних ресурсів як ключова складова системи управління кредитним ризиком./ Васюренко О.В. – Банківська справа. – № 1. – 2018. – С. 28-34
2. Криклій О.А. Управління прибутком банку [Текст] : монографія/ Криклій О.А., Маслак Н.Г. – Суми: ДВНЗ "УАБС НБУ", 2008.- 136 с.
3. Маслак Н. Г. Ціноутворення на банківські продукти [Текст] : монографія /Н. Г. Маслак, О. А. Криклій. – Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2010. – 121.

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

Мусієнко Є, магістрант

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

Науковий керівник: Петченко М.В., к.е.н., доц.

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

В процесі господарської діяльності підприємства під впливом значної кількості факторів як зовнішнього так і внутрішнього походження виникає кредиторська заборгованість. Даному виду заборгованості належить значна частка в складі джерел коштів підприємства що має значний вплив на результати фінансової діяльності підприємства. Тому саме від обраних методів та побудованої ефективної політики управління кредиторської заборгованості залежить фінансова результативність суб'єкта господарювання, рівень його іміджу, можливості тимчасового використання запозичені грошові ресурси, розширювати асортимент продукції та ринків збуту.

Питанню управління кредиторської заборгованості приділено увагу в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених саме: Гончарюка Р.П., Білика М.Д., Орлова Є.В., Соколова Я.В., Макарова Н.Н., Крамаренко Г.О., Фаріона І.Д., Шеремета О.О., Шиян Д.В та інших.[1-3] Враховуючи висвітленість у наукових роботах даної проблеми, однак, залишаються аспекти що потребують подальшого дослідження: вдосконалення методів управління кредиторської заборгованості, адаптація методів управління до мінливого середовища, підвищення ефективності механізму внутрішнього контролю за кредиторською заборгованістю, підвищення рівня побудови розрахункових відносин та управління нами на різних етапах розрахунків.

В процесі проведеного дослідження виділені негативні наслідки наявності кредиторської заборгованості на діяльність підприємства, а саме:

- зниження рівня платоспроможності підприємства;
- ризик погіршення фінансової стійкості;
- послаблення рівня іміджу підприємства;
- підвищення розміру зобов'язань;
- інші.

Однак, наявність кредиторської заборгованості має і позитивну сторону для господарської діяльності підприємства, саме:

- наявність вільних тимчасових коштів;
- додаткове фінансування оборотних коштів;
- зниження рівня витрат на залучений капітал;
- збільшення додаткового прибутку;
- мінімізація втрат від інфляційного пливку;
- розширення ринків збуту продукції та надання послуг;
- розширення асортиментної лінії продукції;
- підвищення рівня економічного потенціалу;
- інші.

Тому в умовах фінансово-економічної кризи, політичної нестабільності та посиленні глобалізаційних процесів важливим аспектом в управлінні кредиторської заборгованості є співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості, оптимальна її частка в пасивах підприємства та раціональна організація здійснення розрахункових операцій.

На підставі проведеного узагальнення літературних джерел [1-3] встановлені основні методи що використовують для управління кредиторської заборгованості: аналітичні, планування, організації, використання, рефінансування.

Процес управління кредиторською заборгованістю з застосуванням методів управління спрямований на:

- досягнення оптимального обсягу кредиторської заборгованості;
- мінімізації обсягу кредиторської заборгованості.

Оптимізація кредиторської заборгованості проводиться шляхом пошуку нових підходів, при застосуванні яких зміна заборгованості має позитивний вплив на господарську діяльність підприємства та фінансовий результат

Процес мінімізації передбачає сукупність підходів в системі управління кредиторською заборгованістю, що спрямовані на максимальне зменшення розмірів заборгованості до стану повного погашення.

Отже, ефективна організація управління кредиторською заборгованістю підприємства дає можливість мінімізувати та усунути негативні наслідки її

наявності. Процес управління повинен включати адаптивні методи, математичні моделі, що надасть можливість прогнозувати можливий розмір заборгованості та визначати оптимально допустимий її рівень відповідно до цілей, показників діяльності підприємства та галузевої його приналежності.

Список використаних джерел:

1. Гончарук Р.П. Сутність та класифікація кредиторської заборгованості: колізії наукових підходів // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2015. – №. 1(59), Ч. 1. – С.114-118.

2. Дячук О.В., Новодворська В.В. Місце кредиторської заборгованості в системі управління підприємством // Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. –2013. – Вип. – Т. 10. – №. 3. – С. 243–251.

3. Міценко Н.Г. Кредиторська заборгованість торговельного підприємства: проблеми оцінки та управління / Н.Г. Міценко, А.І. Міщук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.3. – С. 292 – 296.

СЕКЦІЯ 4

РОЗВИТОК ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ КОРПОРАЦІЙ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

*Ходзицька В.В, к.е.н., доц.,
доцент кафедри обліку і оподаткування
ДВНЗ “Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана*

Корпорації є важливим елементом сучасної економічної системи, в якій велику роль відіграють процеси інтеграції та глобалізації. Міжнародний досвід провідних країн світу свідчить про те, що важливою складовою управління господарською діяльністю великих підприємств є уміло сформована облікова політика.

Формування облікової політики для цілей бухгалтерського обліку на підприємстві пов'язано з певними проблемами: облікова політика не розглядається як інструмент в управлінні економічним суб'єктом; недостатньо повно розкриваються технічні, організаційні та методичні аспекти облікової політики, а також врахування галузевих особливостей при складанні облікової політики. У зв'язку з цим, в економічній літературі велика увага приділяється дослідженню проблем, що пов'язані з формуванням облікової політики підприємств.

Визнаючи вагомий внесок науковців, варто вказати на наявність невирішених питань наукового та прикладного характеру в частині формування облікової політики відповідно до Міжнародних Стандартів Фінансової Звітності на основі використання міжнародного досвіду. У питанні формування облікової політики варто переймати досвід країн з розвинутою економікою, враховуючи усі їх особливості.

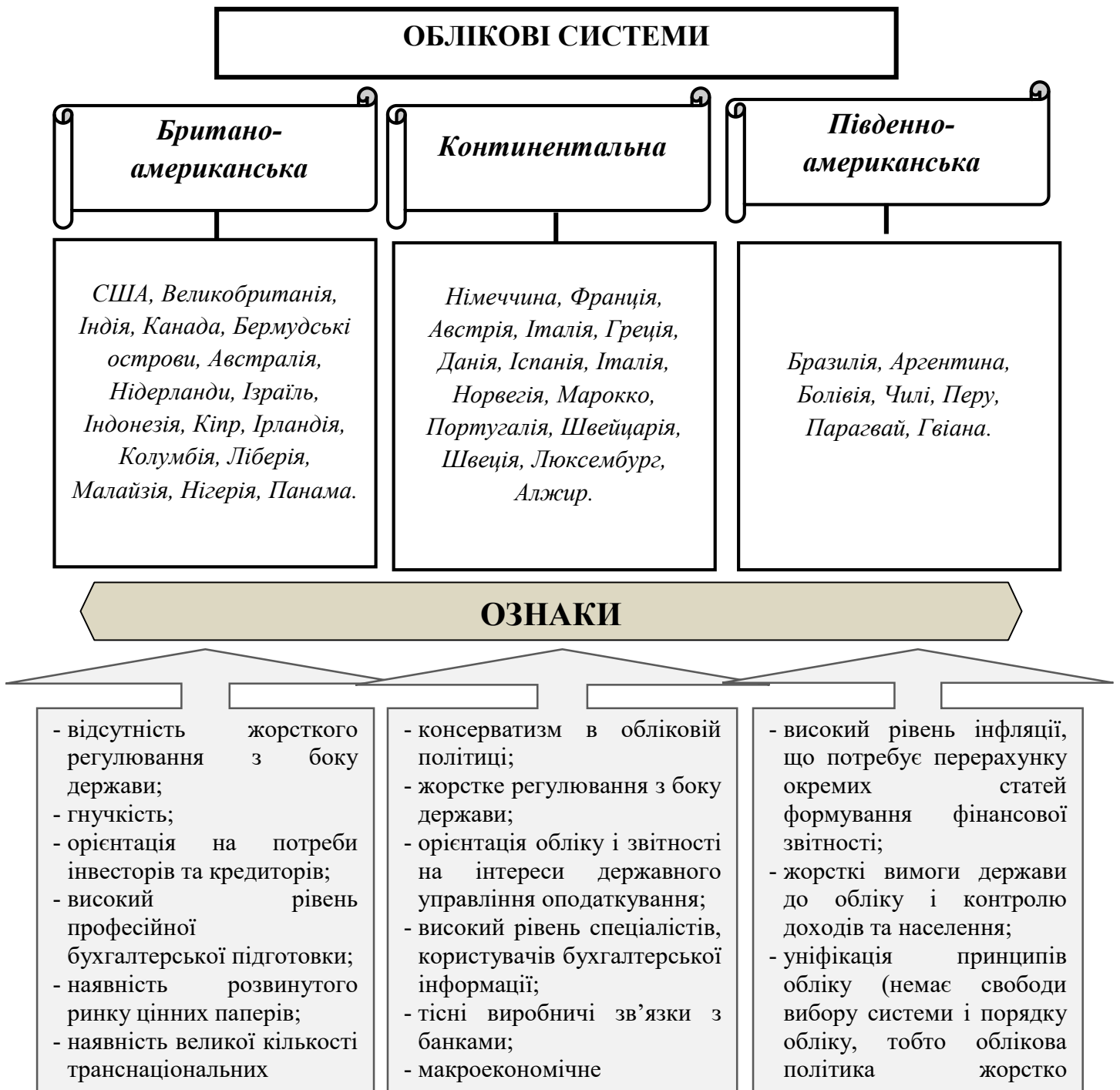


Рис.1 – Класифікація облікових систем в міжнародній практиці

На сьогодні поняття «облікова політика» МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» трактує, як конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансової звітності.

Облікова політика корпорації визначається самостійно за погодженням з власником та зміни до неї, враховуючи організаційно-правову форму корпорації, галузеві особливості економічної діяльності, обсяг виробництва, тощо. Облікову політику можна розглядати як структуру, в якій компанія повинна працювати; однак,

система є дещо гнучкою, а команда управління компанії може обрати конкретну облікову політику, яка є вигідною для фінансової звітності компанії.

Обрана корпорацією облікова політика застосовується всіма філіями, представництвами, відділеннями та іншими відокремленими підрозділами від їх місцезнаходження. Розпорядчий документ про облікову політику може бути прийнятий як базисний на час діяльності корпорації, до якого за потреби вносять зміни з визначеного часу.

Е. С. Хендрікс і М. Ф. Ван Бреда відзначають, що «всі зміни облікової політики повинні мати економічні наслідки». Економічні наслідки від зміни облікової політики організацій можуть виникнути не відразу, а їх значення може впливати протягом тривалого періоду.

Таким чином, при формуванні облікової політики за міжнародними стандартами необхідно, з одного боку, вивчити досвід розробки облікової політики в зарубіжних країнах, а з іншого - враховувати такі фактори, що впливають на даний процес: правове регулювання, фінансову і податкову систему, вплив інших країн, особливості діяльності організацій.

Список використаних джерел:

1. Хендриксен, Э. С. Теория бухгалтерського учета / Э. С. Хендриксен, М. Ф. Ван Бреда: пер. с англ. [под ред. проф. Я. В. Соколова.] – М. : Финансы и статистика, 1997. – 576 с.

2. Нидлз Б. Принципы бухгалтерського учета / Б. Нидлз, Х.Андерсон, Д. Колдуэлл; пер. с англ.; подобщ. ред. Я.В. Соколова. 2-е изд, стереотип. М.: Финансы и статистика, 2002. 496 с.

3. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: пер. с англ. / научн. ред. перевод И. Елисева. Гл. редактор серии проф. Я. В. Соколов.- М.: Финансы и статистика, 2003. – 624 с.

ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРОВАНОЇ ЗВІТНОСТІ В СТАНДАРТІ XBRL: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ

*Онищенко О.В., к.е.н., доцент кафедри обліку і фінансів,
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Пінчук А.О. студентка 5 курсу,
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського*

На сьогоднішній день подання інтегрованої звітності українськими підприємствами є одним із нововведених способів представлення повної та неупередженої фінансової інформації про стан і діяльність підприємства.

Серед українських компаній інтегровану звітність складають Астарта, Воля, Галнафтогаз, ДТЕК, Київстар, Метінвест, Оболонь, СКМ та інші [3].

У Великому тлумачному словнику сучасної української мови (за редакцією В. Бусел), інтеграція – це об'єднання в ціле будь-яких частин [2, с. 508].

Інтегрована звітність зводить воедино всі істотні дані про стратегію організації, корпоративне управління, показники її діяльності та перспективи таким чином, щоб вони відображали її економічне, соціальне та екологічне оточення. Вона дає ясне і чітке уявлення про те, яким чином організація показує розумне керівництво, а також як вона створює і підтримує свою цінність [6].

На відміну від вже існуючої системи подання звітності, інтегрована звітність надає більш істотну інформацію про діяльність підприємства та його стратегію, управління та вирішення комерційних, соціальних та екологічних питань.

Таким чином, впровадження інтегрованої звітності призвели до виникнення нового для України інструменту стандартизації фінансових даних. Однією зі стандартизованих технологічних платформ, які вже існують в світі і можуть використовуватися для інтегрованої звітності, є XBRL (Extensible Business Reporting Language) [7]. Це найбільш поширений у світі стандарт подання в електронному вигляді фінансової звітності. Згідно Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», підприємства, що становлять суспільної інтерес, повинні складати та подавати фінансову звітність органам державної влади за міжнародними стандартами в єдиному електронному форматі вже з 2019 року, а саме за допомогою стандарту XBRL[1].

Стандарт XBRL – це мова, яка пропонує ідентифікуючий тег для кожного окремого об'єкта/статті даних. Перехід на теги XBRL дозволяє автоматично обробляти ділову інформацію за допомогою комп'ютерного програмного забезпечення, уникаючи трудомістких і дорогих процесів ручного введення[5]. Цю мову можна легко адаптувати відповідно до різних вимог і потреб, а саме документи у форматі HTML для веб-сайту компанії, XML-документи або документи в іншому спеціалізованому форматі звітності.

Подача фінансової інформації в такому вигляді знижує витрати підприємства на підготовку та передачу фінансових документів, а також спрощує доступ до даного виду документів відповідним користувачам

Застосування стандарту XBRL в Україні насамперед сприяли такі фактори, як:

- прозорість фінансової інформації;
- швидкість подачі звітності;
- переорієнтація подання звітності за міжнародними стандартами;
- потреба підготовки звітності в електронному вигляді.

Саме ці фактори призвели до популяризації та широкого застосування даного стандарту.

Впровадження Україною XBRL представляю ряд переваг як для користувачів інформації так і для тих, хто її подає.

Серед основних переваг можна навести такі: можливість підвищення швидкості, точності, та надійності передачі інформації, ефективність аналізу даних, зменшення часу на збір даних та можливість збору даних у єдиному звіті.

Також, популярність XBRL формату підтверджує С. В. Івахненко, який зазначає, що XBRL стандарт має переваги, зокрема, за його допомогою полегшується пошук даних фінансової звітності в Інтернеті та можливість їх автоматичного аналізу [4].

З іншого боку з'являється ряд проблеми, які виникатимуть при впровадженні стандарту XBRL на підприємствах.

Так як, стандартним засобом обміну інформації між підприємствами і передачі інформації через Інтернет відбувається за допомогою текстового формату як XML, то самостійне складання звіту в даному форматі потребує спеціальних знань та навичок. Бухгалтер, що не володіє знаннями з програмування, складання та перевірка звітів, може викликати труднощі.

На сьогоднішній день, не існує глобальних XBRL стандартів податкової звітності, затверджених головною міжнародною організацією, що розробляє й

впроваджує технологічні стандарти для «всесвітньої павутини». Після того, як такі стандарти будуть розроблені і прийняті, для забезпечення сумісності української електронної податкової звітності доведеться змінити вже існуючий стандарт її подання.

Також, одним із недоліків є те, що даний стандарт розроблений без урахування існуючих міжнародних стандартів метаданих, таких як DublinCore або ISO 11179.

Розглянуті проблеми є досить суттєвими, тож без вирішення їх успішне запровадження стандарту є проблемним.

Запуск нової системи подання фінансової звітності в 2019 році дозволить забезпечити підприємствам подання коректної фінансової звітності, усунути дублювання звітних даних шляхом побудови єдиної електронної системи збору та обробки звітності на основі Міжнародних стандартів звітності. Адже, раніше підприємства подавали звітність за трьома різними регуляторами. Кожен звіт потрібно було подавати відповідно до вимог цього регулятора. Нова система створить єдине вікно подання фінансової звітності, доступ до якої будуть мати всі регулятори, які здійснюють нагляд за цим підприємством.

Щодо перспектив впровадження XBRL має всі шанси стати стандартом електронної звітності. Адже він зможе забезпечити представлення фінансової звітності та зближення стандартів через кодифікацію понять покращить доступ до фінансової інформації та розширити коло користувачів. Також впровадження XBRL полегшить перехід на МСФЗ та запровадження міжнародних стандартів в Україні.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. №996 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.rada.gov.ua>.

2. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і доп.) / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.

3. Інтегрована звітність: аналітичний огляд за липень 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.svb.org.ua/sites/default/files/csr_ukraine_white_paper_2013_july_integrated_reporting.pdf

4. Івахненко С. В. Інформаційні технології в аудиті та внутрішньогосподарському контролі : дис. докт. екон. наук : 08.00.09 / Івахненко Сергій Володимирович. – К., 2011. – 410 с

5. Кузуб М.В. Інструменти стандартизації фінансових даних. Обліково-аналітичне забезпечення антикризового управління підприємством/ М.В. Кузуб Збірник матеріалів науково-практичної конференції.- К.: КНТЕУ, 04/2016, с.13 – 17.

6. Towards integrated reporting. Communication value in the 21st century [Electronic resource]. – Mode of access: http://theiirc.org/wp-content/uploads/2011/09/IRDiscussion-Paper-2011_spreads.pdf.

7. XBRL [Electronic resource]. – Mode of access: <http://en.wikipedia.org/wiki/XBRL>.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЗМІН РОЗРАХУНКУ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ В ГАЛУЗЯХ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Фроленкова Н.А., к.е.н., доц.

Національний університет водного господарства та природокористування

Сучасний стан економіки України характеризується реформами в усіх сферах, що повинно супроводжуватись і відповідними змінами методології і підходів до фінансово-економічних розрахунків. Особлива увага повинна приділятися галузям, які активно використовують природні ресурси та впливають на навколишнє середовище, оскільки саме вони потребують сьогодні значних інвестицій в створення чи оновлення виробничих фондів.

Існуючі сьогодні практичні підходи до фінансово-економічних розрахунків при визначенні доцільності інвестицій у проекти не відповідають сучасним умовам господарювання і вимогам ринкової економіки. Проте, такі зміни не можуть здійснюватись кардинально і раптово, без урахування роками працюючої системи. Крім того, оскільки кожна галузь має свої особливості у формуванні витрат і результатів, склад яких залежить від мети розрахунку та виду ефективності інвестицій, необхідно розглянути придатність стандартних показників та особливості їхнього розрахунку в умовах конкретної обраної галузі.

Тривалий час існуюча система розрахунків та обґрунтування доцільності витрат на проекти базувалась на ресурсному підході, при якому враховуються отримані та витрачені ресурси. На відміну від нього, в сучасних методиках інвестиційного аналізу використовують *грошовий* підхід, коли результати і затрати за проектом виражаються в реальних надходженнях і видатках грошових засобів. Для реалізації даного підходу широко використовується такий інструмент управління як рух грошового потоку, при якому відображаються всі операції з реальними коштами. Незалежно від величини прибутку, хоча він і залишається основною метою підприємства, величина кінцевого сальдо грошового потоку відіграє важливу роль.

Незважаючи на те, що сьогодні грошовий підхід широко пропагується для його практичного використання, на даний час не існує розробленого чіткого механізму для його застосування на вітчизняних підприємствах, оскільки це потребує, насамперед, кардинального реформування системи обліку та звітності. Саме тому на сучасному етапі необхідно шукати шляхи суміщення обох підходів, особливо на стадії проектування, оскільки на даному етапі спрогнозувати майбутні реальні грошові надходження майже неможливо.

У загальному вигляді, в залежності від джерел фінансування, розрізняють ефективність проекту в цілому та ефективність участі в проекті. Ефективність проекту в цілому поділяється на загальну (соціально-економічну) та комерційну (внутрішньогосподарську) ефективність [1, 2]. Залежно від видів та джерел фінансування змінюються процедури розрахунку економічної ефективності проекту, адже очевидно, що при оцінці різних видів ефективності склад і способи розрахунку затрат і результатів повинні бути різні.

Загальна економічна ефективність відображає ефективність проекту з точки зору суспільства та економіки країни в цілому і частіше розраховується для проектів, що здійснюються за участю бюджетних чи цільових коштів. Відповідно до цього

підходу формуються і показники результатів (ефекту) і затрат при економічних розрахунках.

Ефект є відображенням результату виробничої діяльності, тобто того стану, до якого прагне економічний об'єкт. В загальному випадку економічний ефект— це корисний результат економічної діяльності, що вимірюється як різниця між надходженнями та видатками. Результатом здійснення інвестицій в проекти зазвичай є приріст продукції, який економічно виражається у показнику *приросту чистого доходу*.

В колишній радянській економічній практиці показники чистого доходу і прибутку часто ототожнювали, хоча насправді вони відрізняються за економічною суттю та методами розрахунку. У загальному вигляді чистий дохід розраховується як різниця між вартістю валової продукції і прямими затратами на її виробництво. Цей показник відображає перевищення надходжень над затратами виробництва по всій продукції. Тобто це вся новостворена вартість, яка характеризує економічні результати виробництва до процесу реалізації продукції. З цього випливає, що для оцінки загальної економічної ефективності інвестицій в природогосподарські проекти на стадії проектування в якості основної складової ефекту доцільним є використання саме показника прогнозованого чистого доходу. Це відображає економічну ефективність здійснення проекту з точки зору суспільства та економіки країни в цілому.

У випадках, коли реалізація проекту відбувається за участю приватного капіталу або кредитних ресурсів, необхідно розраховувати *комерційну ефективність*. Якщо при визначенні загальної економічної ефективності метою була оцінка всього новоствореного додаткового продукту, то при визначенні комерційної ефективності ситуація змінюється. Приватного власника інвестицій насамперед цікавить реальний фінансовий результат здійснених вкладень. І цим результатом вже не буде чистий дохід, оскільки часто не вся вироблена продукція є товарною, тобто підлягає реалізації, крім того, існує імовірність не повної реалізації товарної продукції.

Фінансовим результатом реалізації товарної продукції є прибуток, що являє собою основний узагальнюючий показник фінансово-господарської діяльності проекту і виражає ефект підприємницької діяльності в умовах ринкової економіки. В залежності від методики розрахунку розрізняють прибуток від реалізації, балансовий прибуток і чистий прибуток.

Виникає питання, який з видів прибутку слід використовувати для оцінки комерційного ефекту від впровадження природогосподарського проекту? Очевидно, що ми не можемо використовувати з цією метою балансовий прибуток, оскільки він враховує всі види діяльності, в тому числі і ті, які безпосередньо не відносяться до актуального проекту. А доходи в рамках інвестиційного проекту повинні розглядатися ізольовано від іншої діяльності підприємства, тобто характеризувати тільки платежі і надходження, безпосередньо зв'язані з реалізацією даного проекту.

З цієї ж причини ми не можемо використовувати чистий прибуток, оскільки він розраховується на основі балансового. Тому в якості основної складової загального комерційного ефекту від здійснення проекту доцільно використовувати прибуток від реалізації проектної продукції. Прибуток при цьому виступає як реалізована частина чистого доходу. А кількісно чистий дохід відрізняється від прибутку на суму доходу по нереалізованій продукції. При необхідності він може корегуватись з урахуванням інших доходів і затрат, що виникають в процесі здійснення проекту.

Крім вищезгаданих складових, на зміну комерційного ефекту впливають й фінансові фактори, серед яких слід виділити грошові потоки, пов'язані з кредиторськими виплатами та податкові розрахунки.

Список використаних джерел:

1. Тимчасові рекомендації з оцінки інвестиційних проектів будівництва і реконструкції водогосподарських об'єктів та меліоративних систем (нормативний документ).- Рівне: НУВГП, 2013.- 43с.

2. Фроленкова Н.А., Рокочинський А.М., Кожушко Л.Ф. Еколого-економічне оцінювання в управлінні меліоративними проектами: Монографія.- Рівне: НУВГП, 2007. – 257с.

**ПРОБЛЕМАТИКА ВПРОВАДЖЕННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ
СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ
УКРАЇНИ**

*Онищенко О.В., к.е.н., доцент кафедри обліку і фінансів
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Крикуненко А.С., студентка 5 курсу
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського*

На сучасному етапі українські підприємства мають на меті окрім отримання максимального прибутку, покладати можливі зусилля задля усунення впливу ризикових ситуацій, а також забезпечити ефективне функціонування підприємства в довгостроковій перспективі.

Виходячи з вітчизняної та світової практики щодо управління підприємством, то для того, щоб підвищити його рівень стійкості проти непередбачених ситуацій, та впливу невизначеності на діяльність підприємства необхідним є впровадження стратегічного управлінського обліку.

Оскільки для подолання даних перешкод основним інструментом є саме стратегічний управлінський облік, то його впровадження на підприємствах є необхідністю. Але на шляху до покращення фінансового стану та ефективної діяльності підприємств існує ряд певних проблем, які перешкоджають реалізації стратегічного обліку.

На сьогодні існує досить велика кількість економічних розробок та наукових досліджень щодо проблематики стратегічного управлінського обліку, як основного інструменту планування подальшого розвитку та формування стратегічної мети підприємства. Значна кількість учених-економістів приділяли досить уваги дослідженню сутності стратегічного обліку, а також його призначенню у системі управління підприємством, серед них є такі як І. А. Бланк, М. Д. Білик, К. Уорд [6], Аткинсон Ентоні А. [1], І. В. Алексеєва, С. Ф. Голов [3], Мак Лейни Е. [2] та інші.

Задля впровадження стратегічного управлінського обліку у систему управління підприємством необхідно пройти відповідні етапи його реалізації, які зображені на рисунку 1.

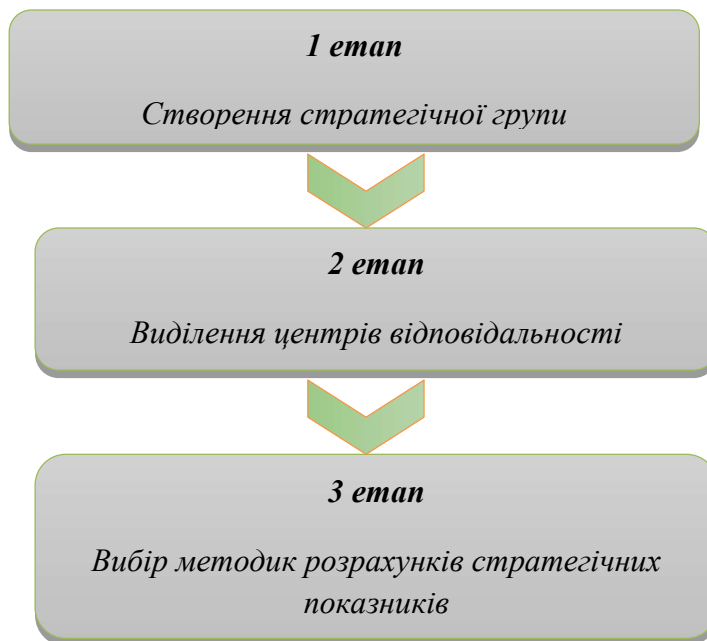


Рис. 1 – Етапи впровадження та реалізації стратегічного управлінського обліку на підприємстві

Перший етап реалізації стратегічного обліку характерний створенням стратегічної групи, яка має на меті займатися питаннями фінансово-господарської діяльності підприємства, а також проводити аналіз зовнішнього конкурентного середовища та внутрішнього фінансового стану підприємства.

На другому етапі необхідним є формування центрів відповідальності обліково-аналітичної інформації щодо переваг та конкурентоспроможності продукції або послуг підприємства.

На заключному етапі важливим є вибір методик щодо розрахунків стратегічних показників, які будуть задіяні у системі стратегічного управлінського обліку.

На жаль, в Україні більшість керівників підприємств не вбачають даної значущості впровадження стратегічного обліку. Тому керуються такими відповідями щодо перешкод використання переваг стратегічного управлінського обліку на підприємствах. До них належать такі:

- швидка мінливість зовнішнього середовища;
- недоцільність у сучасних умовах;
- відсутність спеціалістів стратегів;
- недосконалість методичного забезпечення [5,с. 38-41].

Вище перераховані бар'єрне єдині, які створюють перешкоду для впровадження стратегічного обліку на підприємстві. Основною проблемою підприємств є те, що навіть при створенні стратегії вони не докладають належних зусиль для її реалізації. Причиною таких дій є ряд певних методологічних помилок до яких належать:

1. Спрощення процесу стратегічного планування, неповноцінне дослідження ринку та ігнорування впливових факторів.
2. Відсутність чітких часових рамок, відповідальних осіб та критеріїв оцінювання реалізації стратегії.
3. Нехтування розподілом ресурсів компанії та програмуванням фінансових результатів.

4. Використання застарілих методів та інструментів стратегічного управління [4].

Тому запровадження системи стратегічного управління в Україні і є об'єктивно необхідним процесом у сфері організації управління бізнесом, який підвищує готовність підприємств адекватно діяти і враховувати непередбачувані зміни та сприяє обґрунтованому, узгодженому досягненню коротко-, середньо- та довгострокових завдань [7].

Стратегічний облік для українських підприємств має стати інструментом подолання актуальної проблеми сьогодення, а саме економічну кризу, а також критичний стан виробництва. До основних перешкод реалізації стратегічного управління належать великі затрати на організацію та впровадження стратегії, відсутність кваліфікованих спеціалістів, а також небажання керівників займатись стратегічним управлінням задля подальшого розвитку діяльності підприємства.

Але не зважаючи на такі перешкоди, впровадження стратегічного обліку на підприємствах України є важливим кроком до подолання кризового стану, та збільшення ефективності функціонування підприємств.

Список використаних джерел:

1. Аткінсон Ентони А. Управленческий учет / [Аткінсон Ентони А., Банкер Раджив Д., Каплан Роберт С., Янг Марк С.]; пер. с англ. — [3-е изд.]. — М.: Изд. дом "Вильямс", 2005. — 878 с.

2. Атрилл П. Управленческий учет для нефинансовых менеджеров / П. Атрилл, Э. Мак Лейни / Пер. с англ.; Под ред. С.Л. Каныгина. — Днепропетровск: Баланс клуб, 2003. — 624 с.

3. Голов С. Ф. Управлінський облік : підручн. / С. Ф. Голов – К.: Лібра, 2003. – 704 с.

4. Мокіна Ю. В., Кавуненко О. М. Проблеми стратегічного менеджменту великого та середнього бізнесу в Україні // Вісник Вінницького політехнічного інституту. 2013. № 3. С. 22–27.

5. Свірідова С. С., Стойловська О. М. Проблеми стратегічного управління підприємством // Вісник Хмельницького національного університету. 2011. № 6. С. 290–292.

6. Уорд К. Стратегический управленческий учет / К. Уорд [Пер. с англ.]. – М.: Олимп-Бизнес, 2002. – 448 с.

7. Соколюк І. Р. Проблеми стратегічного управління на підприємствах України та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://wp.viem.edu.ua/konf7/art.php?id=0313>.

ЄВОЛЮЦІЯ ПРОФЕСІЇ АКТУАРІЯ

Сова К. В., студентка 4-го курсу

*Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Яценко Н.М., к.е.н., доц.*

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

На сучасному етапі розвитку ринку капіталу традиційне ведення бухгалтерського обліку не відповідає всім вимогам, які б сприяли інноваційним перетворенням ведення діяльності у сфері інвестування. Оскільки за інвестиційною діяльністю вбачається один із шляхів подолання економічної кризи в Україні, виникає

необхідність створити ефективну систему актуарного обліку, який гарантує та захищає інтереси постачальників капіталу. Створення цієї системи потребує підготовки бухгалтерів нового покоління – спеціалістів актуарного бухгалтерського обліку, тобто бухгалтерів, які ще є й актуаріями.

Професія актуарія має довгий процес історичного розвитку і впровадження. Як і будь-яка інша професія вона виникла у зв'язку з попитом виконання обов'язків, які покладені на актуарія. Тому історичний процес розвитку посади актуарія розглядається через призму суспільних цілей, які переслідувалися на окремих історичних періодах.

Слово «актуарій» походить від латинського слова «actuarius» - особа, яка була бізнес-менеджером в сенаті Стародавнього Риму. Також, слово «актуарій», як латинського походження, розглядають з двох боків: як стенографіст і як той, що веде рахунки. У час Римської імперії актуаріями були офіцери, які вели бухгалтерський облік в армії. До їхніх обов'язків входило: отримувати зерно від комірників і доставляти його солдатам [1]. Оксфордський словник англійської мови (The Oxford English Dictionary) має три визначення слова «актуарій»:

1) реєстратор чи клерк, нотаріус; особа, яка назначена записувати акти чи проведення засідань в суді;

2) керуючий секретар або бухгалтер в приватній компанії;

3) посада в страховій компанії, до обов'язків якої входить збір статистичних даних щодо смертності та оцінка необхідних ставок страхових внесків. Або особа, до обов'язків якої входить вирішення для страхових компаній або суспільства всіх грошових питань, пов'язаних з розглядом окремих або комбінованих інтересів та ймовірностей, пов'язаних з тривалістю людського життя, середньої пропорції втрат від пожежі або інших аварій і т.і. [2].

Дослідження ранніх записів, які засвідчують існування професії актуарія, трактують роль та повноваження представника цієї професії не в тому значенні, яке воно має на сьогодні. Професія розвивалася у відповідності з зростанням попиту на спеціалістів, які володіють спеціальними математичними навичками для вирішення проблем, які пов'язані з непередбачуваними життєвими ситуаціями.

Перше офіційне затвердження такої посади як актуарій було здійснено в Лондоні Спільнотою справедливого страхування життя та виживання (Society for Equitable Assurances on Lives and Survivorships) 1762 р. Діяльність організації сприяла набуттю професії актуарія престижного характеру, оскільки представники цієї професійної спрямованості здійснювали складні математичні та аналітичні підрахунки в діяльності страхових компаній. Наступний етап розвитку професії актуарія, а саме з 1819 р. до 1825р. характеризувався тим, що професія бухгалтера й актуарія були ототоженні. Цей етап ґрунтується на тому, що до обов'язків представників цих професій входив нагляд щодо банкрутства з метою запевнення кредиторів в тому, що їх інтереси будуть захищені. З огляду на цю тенденцію деякі вчені проводять паралель історичного розвитку бухгалтерської та актуарної професії.

В дев'ятнадцятому столітті громадська роль актуаріїв розширюється, оскільки страхові компанії починають здійснювати свою діяльність ґрунтуючись на наукових принципах. Друга чверть XIX століття – це період потрясінь в індустрії страхування життя у Великобританії. Проте варто зазначити, що просування науково обґрунтованого страхування життя, за допомогою актуарних розрахунків, це не кінець професійного розвитку актуаріїв. З плином часу розширилася сфера актуарної практики, погляди суспільства до професії актуарія, а також відбулася зміна атрибутів

професії. До початку двадцять першого століття внаслідок розширення обсягів та складності актуарної практики, а також збільшення кількості актуаріїв створилася складна ситуація.

Зазначене розширення зробило складним здійснення актуарної діяльності, яка залежить виключно від особистих професійних якостей актуарія, щоб визначити та просувати громадські інтереси в створенні та управлінні фінансової безпеки суб'єктів господарювання. Розробка додаткових кодексів професійної поведінки та стандартів актуарної практики не є єдиною в усьому світі. Наприклад, в США професія актуарія закріплена Спільним Кодексом професійної поведінки (Joint Code of Professional Conduct), Стандартами кваліфікації (Qualification Standards) та Стандартами актуарної практики (Actuarial Standards of Practice). Така ж сама система характерна таким країнам як: Австралії, Канаді, Великобританії та Ірландії [3]. Щодо України, то необхідно зазначити про існування Товариства актуаріїв України. Це неприбуткова організація, яка займається становленням та всебічним розвитком актуарної практики в нашій країні.

Отже, професія актуарія продовжує проходити свій еволюційний шлях. Перша згадка про цю професію, а саме як «рахівника», було прямо пов'язано з бухгалтерським обліком. В середині XIX століття здійснення актуарної практики забезпечило розвиток діяльності страхових компаній. На сучасному етапі спостерігається розширення сфер здійснення актуарної діяльності. Однією з найперспективніших напрямів здійснення актуарною практики є створення ефективної системи актуарного обліку.

Список використаних джерел:

1. Encyclopaedia Britannica; or, A Dictionary of Arts, Sciences, and Miscellaneous Literature. The Third Edition, in Eighteen Volumes. Vol. 1. Edinburgh: Printed for A. Bell and C. Maciarqumar, 1797
2. Ogborn M. E. The Professional Name of Actuary // Journal of the Institute of Actuaries. 1956. Vol. 82. P. 233—246
3. Hickman J. History of Actuarial Profession /in Encyclopedia of Actuarial Science. John Wiley & Sons, Ltd, 2004.
4. Шигаев А.И. Истоки методологии и современное понятие актуарного учета за рубежом и в России // Международный бухгалтерский учет. 2011. №5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/istoki-metodologii-i-sovremennoe-ponyatie-aktuarного-ucheta-za-rubezhom-i-v-rossii> (дата обращения: 15.11.2018). КиберЛенинка: <https://cyberleninka.ru/article/n/istoki-metodologii-i-sovremennoe-ponyatie-aktuarного-ucheta-za-rubezhom-i-v-rossii>

КРИПТОВАЛЮТА: СУТНІСТЬ ТА ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ

Яценко Н.М., к.е.н., доц.

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

Русова Д.Р., студентка 3 курсу

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

На сьогоднішній день, еволюція грошей пов'язана з розвитком віртуальної економіки, основу якої становить інтерактивний бізнес на основі інформаційних технологій. Появі криптовалюти сприяла світова фінансова криза 2008–2009 років, коли система грошового обігу продемонструвала крайню нестабільність та довіра до

американського долара послабшала, крім тогосприяли і різноманітні фактори, зокрема, зручність здійснення оплати товарів в інтернет-магазинах, висока швидкість проведення транзакцій, використання сучасних технологій для забезпечення безпеки фінансових угод.

Основною метою криптовалюти було створення системи незалежних угод, коли електронний платіж відбувається без впливу зовнішнього регулятора, тобто без можливості оскаржити, скасувати і заблокувати транзакцію, а також використання криптографічних методів для захисту та функціонування платежів. При цьому вся інформація транзакції завжди доступна у відкритому вигляді і не шифрується.

У сучасному світі існують потреби в постійному моніторингу руху даних грошових одиниць та необхідність виявляти сучасні тенденції грошово-валютних систем на світовому ринку.

Криптовалюта— це вид цифрової валюти, облік та емісія якої засновані на застосуванні різних криптографічних методів захисту і асиметричному шифруванні, таких як Proof-of-staketa/або Proof-of-work. Функціонування системи відбувається децентралізовано в розподіленій комп'ютерній мережі [1].

Відомо, що криптографія з метою конфіденційних платежів почала використовуватися з 1990 року в системі DigiCash Девіда Чома. Термін «криптовалюта» почав використовуватися після появи пірингової(рівної) платіжної системи Bitcoin, яка була розроблена в 2009 році людиною або групою осіб під псевдонімом СатосіНакамотої використовує хешування SHA-256 і систему proof-of-work [1].

Найпопулярніші і найбільші за обсягом капіталізації криптовалют є: Bitcoin, Ripple, Ethereum, Bitcoin Cash, Stellar.

Всі операції з криптовалютою відбуваються без впливу зовнішнього регулятора, тобто відсутня можливість заблокувати, оскаржити або скасувати транзакції. Всі дії безпосередніх власниківцифрових грошей, а також користувачів системи, звільнені від будь-якого нагляду і до того ж є анонімними.

Ринок криптовалют успішно функціонує і дає можливість проаналізувати динаміку вартості, попиту та пропозиції близько 90-100 різних криптовалют. Станом на січень 2018р. кількість криптовалют становила 1448 одиниць.

Розглянемо сутність найбільш популярних криптовалют.

Bitcoin — платіжна система та розрахункова одиниця в цій мережі. Емісія якої обмежена системою. Головною особливістюбіткоїнаявляється механізм його функціонування, який працює на основі однорангової мережі. Всі користувачі виконують функцію як серверу, так і клієнту та взаємодіють без центрального органу (адміністратора), в цьому полягає робота даної системи. Завдяки цьому, на запущену транзакцію ніхто не може вплинути.

Ripple — система валових розрахунків у реальному часі, грошових переказів і обміну валют, розроблена компанією Ripple Labs. Система Ripple базується на реєстрі або відкритій розподіленій базі даних, яка використовує процес узгодження, що дозволяє робити платежі, переказ і обмін грошових засобів в розподіленому реєстрі.

Ethereum — це децентралізована платформа, яка є подібною до операційної системи смартфона, кожен може створити свій додаток (програму) для виконання певних завдань на даній платформі.Саме це є різницею між Ethereumтабіткоїном, яка дає можливість використовувати систему звичайним фінансовим установам, наприклад, банками.Головна перевага Ethereumполягаєв можливості запускати на основі технології блокчейн будь-які нові проекти.

Bitcoin Cash — це криптовалюта, яка утворилася внаслідок кардинальної зміни роботи алгоритмів і самого коду класичного біткоїна. BitcoinCash фактично став першим блоком нової криптовалюти.

Stellar — це платформа для валютних операцій, що працює в режимі реального часу. Stellar призначений для валютних операцій і являється протоколом з відкритим кодом. Сервери використовують Інтернет і виконують програмну реалізацію протоколу, щоб з'єднуватися і обмінюватися даними з іншими серверами Stellar, утворюючи глобальну мережу обміну валюти.

Одним з об'єктів бухгалтерського обліку є активи. За концептуальною основою фінансової звітності актив має бути ресурсом, що контролюється суб'єктом господарювання в результаті минулих подій; від нього мають очікуватися надходження майбутніх економічних вигод, підняки митро розуміються майбутні грошові потоки.

Криптовалюта є складовою грошових активів і має облікові особливості (функції, якості, характеристики). Криптовалюта або криптоактиви є об'єктом бухгалтерського обліку і є умовою їх визнання в бухгалтерському обліку

Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій передбачено субрахунок 335 «Електронні гроші, номіновані в національній валюті» для обліку електронних грошей, проте, серед науковців існують різні думки щодо відображення електронних грошей в бухгалтерському обліку. Так Легенчук С.Ф., Королюк Н.М., пропонують використовувати субрахунок 315 «Спеціальні рахунки в національній валюті» для обліку електронних грошей [2]; Нефьодов А., пропонує електронні гроші обліковувати у складі дебіторської заборгованості на рахунку 377 «Розрахунки з іншими дебіторами» [3].

Відповідно до аналізу праць вітчизняних та зарубіжних авторів, на нашу думку доцільним буде використання рахунку 33 «Інші кошти», з введенням додаткового субрахунку «Криптовалюта».

Як показали проведені дослідження в умовах глобалізації криптовалюта набуває швидкого розповсюдження. Суспільство частіше використовує нові форми віртуальних грошей, залучаючи їх у різні сфери фінансової діяльності. Проведені дослідження показали криптоактиви можна визнати об'єктом бухгалтерському обліку за умов розв'язання проблеми документального підтвердження їх контролю та обліковувати їх на додатковому субрахунку «Криптовалюта» рахунку 33 «Інші кошти».

Список використаних джерел:

1. Криптовалюта Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Криптовалюта>
2. Легенчук С.Ф. Методика бухгалтерського обліку процесу електронної комерції / С.Ф. Легенчук, Н.М. Королюк // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Серія : Економічні науки. – 2010. – Вип. IV (40). – С. 321–334.
3. Нефьодов А. Інтернет–валюта, або що таке електронні гроші в Інтернеті / А.Нефьодов // Бухгалтерія : зб-к систематизованого законодавства. – 2004. – № 5. – С. 193–197.

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Сахно Ю.С., магістрант

*Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Науковий керівник: Ткаченко І.В., старший викладач*

Найважливішою умовою функціонування і розвитку сфери підприємництва в економіці будь якої країни є фінансово – економічна безпека підприємства.

Основою економічної безпеки підприємства є обліково-аналітичне забезпечення, від стану якого залежить ефективність і стабільність функціонування підприємства, створення передумов для подальшого розвитку шляхом своєчасного виявлення та запобігання зовнішнім і внутрішнім загрозам і небезпекам.

В основі обліково-аналітичного забезпечення знаходиться інформація, тобто сукупність відомостей про внутрішнє і зовнішнє середовище підприємства, яку використовують для оцінки й аналізу економічних явищ та процесів управлінських рішень. Потрібно зауважити, що управління економічною безпекою підприємства є постійним процесом отримання інформації про рівень безпеки та ймовірність виникнення загроз і ризиків.

Саме тому обліково-аналітична інформація повинна відповідати таким вимогам:

- чітко та достовірно відображати в зовнішній та внутрішній звітності всі господарські операції, що здійснюються на підприємстві;
- подавати суб'єктам безпеки інформацію про поточний рівень економічної безпеки шляхом розрахунку найважливіших якісних та кількісних показників;
- виявляти, ідентифікувати та відстежувати розвиток внутрішніх та зовнішніх викликів, ризиків та загроз;
- протистояти промислового шпигунству та витоку конфіденційної інформації;
- формувати інформаційну базу для прийняття рішень у процесі управління економічною безпекою підприємства [1].

Розглянемо обліково-аналітичне забезпечення на прикладі аграрного виробництва, бо воно є одним із найбільш ризикованих видів підприємницької діяльності.

Ризиковість аграрного бізнесу визначають такі фактори:

- як сезонність виробництва;
- залежність від погодних та кліматичних умов;
- тривалий період обороту капіталу;
- велика складність зміни асортименту продукції та технології.

Дане твердження справедливе для сільського господарства всіх країн, але особливо великих ризиків зазнає аграрне виробництво країн, економіки яких розвиваються або перебувають у процесі трансформації. Аграрні реформи та становлення ринкових взаємовідносин, зміна форм власності та форм господарювання значно збільшують ступінь невизначеності соціально-економічних процесів у аграрному бізнессередовищі та, відповідно, посилюють вплив ризиків на бізнес. В інформаційній системі аграрного підприємства лівова частка припадає на обліково-аналітичну інформацію і забезпечення [2].

В науково-практичному контексті «забезпечення» трактується як гарантоване якісне і своєчасне надання інформації для потреб управління. Щодо змісту категорії

«обліково-аналітична підтримка», то принципова сутність її полягає у наданні допомоги, побудови конструктивної опори у спектрі обліково-аналітичного забезпечення для вирішення завдань ефективного розвитку АПВ на всіх рівнях господарського управління, в т.ч. управління земельним ресурсам села. Система обліково-аналітичної підтримки аграрного сектору комплексно включає сукупність засобів інформаційного, аналітичного, консалтингового, контрольного, прогностного характеру, які об'єднані у єдину систему, стратегічно орієнтовану на вирішення головної мети – підвищення рівня результативності розвитку бізнес-суб'єктів аграрної сфери.

Система обліково-аналітичної підтримки ефективного управління земельними ресурсами агроформувань у практичній діяльності виконує функції, властиві обліково-аналітичному забезпеченню: 1) безпосередньо облікова; 2) аналітична; 3) контрольна; 4) стратегічна [1].

Комплексність системи обліково-аналітичної підтримки зумовлює розширення функціональних завдань в напрямі наступних: 1) моніторингова (постійний аналіз та оцінка досягнутого рівня результативності використання земель сільгосппризначення); 2) розробка галузевих програм, проектів відновлення земель, сільських територій та допомога у їх практичній реалізації; 3) консалтингове супроводження управлінських процесів; 4) організаційна, нормативно-правова, аудиторська, іміджева та інша допомога у залученні інвестицій, необхідних для підвищення ефективності використання земельних ресурсів села та подальшого розвитку сільських територій в аграрному секторі національної економіки.

Крім завдань виділяють і функції обліково-аналітичного забезпечення системи управління фінансовою безпекою підприємств:

1. Інформаційна – забезпечення системи управління інформацією про фінансово-господарську діяльність підприємства.

2. Облікова – достовірне та повне відображення фактів господарської діяльності підприємств.

3. Аналітична – здійснення на підставі даних обліку й звітності оцінки та рівня фінансової безпеки підприємств. Загалом зміст обліково-аналітичного забезпечення фінансової безпеки визначається низкою факторів, серед яких галузеві особливості діяльності аграрних підприємств, організаційно-правова форма функціонування, обсяг і ступінь диверсифікації фінансово-господарської діяльності, інші об'єктивні та суб'єктивні фактори. Формування ефективної системи обліково-аналітичного забезпечення фінансової безпеки аграрних підприємств передбачає виконання комплексу завдань. До них необхідно віднести:

- достовірне та повне відображення в обліку та звітності даних, необхідних для оцінки стану та рівня фінансової безпеки підприємств;

- розробку критеріїв та порядку оцінки якості інформації, що створюється в системі обліку й аналізу для ідентифікації та оцінки ризиків і загроз;

- визначення індикаторів фінансової безпеки підприємств та розробку системи моніторингу фінансової безпеки;

- діагностику фінансового стану підприємств з метою упередження фінансових ризиків, ідентифікації небезпек і загроз;

- прийняття управлінських рішень щодо доцільності діяльності з урахуванням виявлених загроз і небезпек;

- розробку заходів, спрямованих на забезпечення фінансової безпеки підприємства, як у короткостроковому, так і в довгостроковому періоді та контроль за їх виконанням [3].

Список використаних джерел:

1. Бондарчук Н. В. Обліково – аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства/ Н. В. Бондарчук // Ефективна економіка. – 2016. - №12. Електронний ресурс – [Режим доступу] - www.economy.nauka.com.ua

2. Мулик Я. І. Формування системи обліково-аналітичного забезпечення фінансової безпеки підприємств в умовах аграрного бізнесу /Я. І. Мулик // Ефективна економіка. – 2014. – № 10. Електронний ресурс – [Режим доступу] - www.economy.nauka.com.ua

3. Гнилицька Л. В. Напрями удосконалення облікової системи з метою забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання / Л. В. Гнилицька // Комунальне господарство міст : наук.-техн. зб. Серія «Економічні науки». –Х. : Харківська національна академія міського господарства, 2011. – № 100. – С. 144–153.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В БЮДЖЕТНІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ

*Онищенко О.В., к.е.н., доц. кафедри обліку і фінансів
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Ватуля Н.О., студентка 6 курсу
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського*

Заробітна плата – це одна з найскладніших економічних категорій та важливих соціально-економічних явищ. Тому облік заробітної плати є одним із найважливіших у системі обліку в бюджетній установі, який ведеться в обов'язковому порядку.

Оплата праці є найвагомішою складовою всіх видатків бюджетних установ, а їх облік є однією з найважливіших ділянок або напрямів облікового процесу. Бухгалтерський облік виплат працівникам у бюджетній сфері України є недосконалим і знаходиться у процесі реформування. Проблематика заробітної плати в Україні як у теоретичному, так і практичному аспектах є надзвичайно актуальною. Ці проблеми досліджували і досліджують такі українські вчені, як Ф.Ф. Бутинець, С.В. Васильчак, С.В. Голов, А.М. Колот, Д.О. Онищенко, В.С. Толубякта інші.

Серед зарубіжних авторів питання сутності оплати праці та структури фонду оплати праці приділяли увагу такі зарубіжні науковці, як С.Л. Брю, К.Р. Макконел, Д. Рікардо, А. Сміт, Ж.Б. Сей, Дж. Кейнс та інші.

Проте низка теоретичних, методичних, організаційних, практичних, нормативно-правових та інших аспектів з обліку, аналізу, аудиту праці та її оплати в сучасних умовах розвитку національної економіки. Насамперед це стосується питань щодо сутності та складових праці як соціально-економічної й обліково-аналітичної категорії, методики та організації бухгалтерського обліку, аналізу, аудиту нарахувань і виплат заробітної плати з використанням сучасних комп'ютерних технологій.

Основними нормативно-правовими актами, що регулюють питання оплати праці є: Конституція України, Кодекс законів про працю, закони, Постанови Кабінету Міністрів України, інструкції, які затверджуються Міністерством статистики України. Основним нормативно-правовим актом, що визначає сутність та принципи оплати

праці в Україні є Закон України “Про оплату праці”. Основою організації оплати праці є тарифна система, яка включає тарифні сітки, тарифні ставки, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційні характеристики. При тарифній системі діють дві форми оплати праці: погодинна і відрядна.

Техніка підрахунку заробітної плати складається з трьох етапів: нарахування, утримання із заробітної плати та визначення зарплати до видачі. При погодинній заробітній платі сума нарахованої зарплати визначається як добуток відпрацьованих нормо-годин на тарифну ставку. Нарахування заробітної плати здійснюється у розрахунково-платіжних відомостях по кожному працівнику. Утримання із заробітної плати представлені податком з доходів фізичних осіб, профспілкові внески, військовий збір, а також аліментами, які є обов’язковими. На заробітну плату проводять нарахування єдиного внеску. Для забезпечення первинного обліку у бюджетній установі використовуються первинні документи, а саме: відомості про посадові оклади (штатний розпис), присвоєні розряди (накази (розпорядження), годинні тарифні ставки (тарифну сітку), а також дані табельного обліку відпрацьованого ними часу за відповідний період (місяць). [1, с.146-158]. Розміри допомоги по тимчасовій непрацездатності та відпускних визначаються виходячи з середнього заробітку за дванадцять попередніх місяців відповідно до законодавства. Аналітичний облік нарахування й видачі заробітної плати в бюджетних установах ведеться в розрізі кожного працівника, видів виплат і утримань в картках – особових рахунках, які містять інформацію по нарахованих сумах, утриманнях, виплаті. Організація синтетичного обліку нарахування заробітної плати працівникам здійснюється за допомогою пасивного субрахунка 6511 “Розрахунки із заробітної плати”. Організація оплати праці справляє великий вплив на ефективність діяльності працівників бюджетної установи. До основних факторів, що впливають на ефективність праці, можна віднести систему та форми оплати праці, мотиваційні механізми, що стосуються ефективності праці в бюджетній установі тощо [2, с. 75-77].

Одним з найбільш дієвих способів контролю за станом обліку розрахунків з оплати праці є організація внутрішнього аудиту. Метою проведення аудиту розрахунків з оплати праці є перевірка [4, с.37-40]:

- реальності операцій по заробітній платі, що відображені в обліку;
- повноти відображення в обліку операції по заробітній платі;
- правильності нарахувань на заробітну плату та утримань з неї;
- своєчасності виплати заробітної плати;
- правильності бухгалтерського обліку заробітної плати;
- достовірності залишків, відображених у фінансовій звітності установи;
- стану розрахунків із заробітної плати та пов’язаними з ними утриманнями із заробітної плати та нарахуваннями на фонд оплати праці єдиного соціального внеску.

Предметом аудиту є господарські операції, пов’язані з обліком праці та її оплати в бюджетних установах. Проаналізувавши існуючі в Україні системи оплати праці, можна говорити про те, що на даний час ні одна з діючих систем оплати праці працівників бюджетної сфери не є повністю ефективною і потребує вдосконалення, а саме: — особливу увагу потрібно приділити проблемі встановлення оптимального діапазону тарифної сітки, оскільки для побудови системи оплати праці працівників бюджетної сфери залежно від їх кваліфікації діапазон тарифної сітки має виключне значення; — потребує подальшого вдосконалення система нарахування надтарифних

елементів заробітної плати працівників бюджетної сфери (надбавок, доплат та премій стимулюючого характеру) в напрямі розробки прогресивних мотиваційних систем конкретними і зрозумілими показниками та методикою їх розрахунку та нарахування [3, с. 87-95].

Отже, оплата праці працівників бюджетних установ в сучасній економічній та політичній ситуації України є досить проблемною, оскільки немає чіткої системи оплати праці різних категорій працівників бюджетної сфери, а також спостерігається негативна тенденція у системі надбавок та доплат. Але, незважаючи на це, необхідно вжити всіх необхідних заходів щодо стабілізації даного питання, що стане запорукою ефективного функціонування апарату оплати праці працівників бюджетних установ та не зашкодить розвитку мотиваційного механізму серед бюджетних працівників. Сучасна система оплати праці повинна мотивувати бюджетних працівників до творчої активності, прояву ділових і особистісних якостей, формувати адекватне сприйняття мотиваційних заходів. Потребує детальнішого дослідження система мотивації бюджетної сфери. Під час переходу до ринкових умов господарювання існуюча тарифно-посадова система вступила в суперечність з вимогами ринку. Вона передбачає встановлення фіксованих тарифів і ставок. Як наслідок, панує зрівняння, відсутній зв'язок між результатами трудової діяльності й поставленим на ринок товаром чи послугою.

Список використаних джерел:

1. Лень В.С. Облік у бюджетних установах / В.С. Лень // - Чернігів: Десна Поліграф, 2016. – 560 с.
2. Гаврюкова А.Г. Шляхи вдосконалення оплати праці в системі мотивації бюджетних установ / А.Г. Гаврюкова // Управління розвитком. – 2012. – №10 (131).
3. Покатаєва О. В. Шляхи вдосконалення системи оплати праці в бюджетних установах / Покатаєва О. В. // Актуальні проблеми економіки. – 2010 р. – № 10.
4. Клименко С.О. Організація обліку та аудиту розрахунків з оплати праці в бюджетних установах / С.О. Клименко, Л.В. Мікрюкова // Науковий вісник МДУ імені В.О. Сухомлинського . – 2014. – №5.2 (101).

ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ЩОДО СУТНОСТІ КАТЕГОРІЇ АМОРТИЗАЦІЯ

Яценко Н.М., к.е.н., доц.

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

Соколова Т.Г., 6-й курс

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

Категорія «амортизація» є запозиченням, утвореним від грецького і латинського слів. Багатоманітність у трактуванні поняття «амортизація» формувалась у процесі історичного розвитку. Еволюція категорії «амортизація» пов'язана передусім з різними цілями, що приписували амортизації.

Слід відмітити, що амортизація, як економічна категорія, виникла ще у XVI столітті. Еволюція наукових підходів щодо сутності категорії амортизації представлена на рисунку 1.

Розглянемо історичний аспект формування поняття амортизації. Так у Стародавньому Римі з'являються перші згадки щодо врахування зносу основних засобів при визначенні ціни продажу нерухомості, зокрема: «при залученні

третейських оцінювачів нерухомість загального користування оцінювалася не в суму, в яку здійснилась будівля, а в суму, яка розраховувалася шляхом зменшення первісної вартості на 1/80 частину за кожний минулий рік, виходячи з того, що нерухомість не зможе проіснувати

більше 80 років». При продажу нерухомість переоцінювалася виходячи з терміну її експлуатації через рівномірне зменшення споживчої вартості будівель. Таким чином враховувався фізичний знос будівель і споруд [1, с. 9].

Д. Меллис у 1558 році визначав амортизацію як прямі витрати нерухомого майна. При цьому вартість придбаного інвентарю списувалась рівними частинами на збитки, з кожним роком побудована нерухомість зношується, тобто втрачає свої фізичні якості.



Рис. 1 – Еволюція наукових підходів щодо сутності категорії амортизації

Це враховується при визначенні залишкової вартості будівель, які знаходяться в експлуатації, через рівномірне зменшення вартості будівлі. Недоліком цього визначення амортизації є те, що втрачена вартість основних засобів не переноситься на витрати виробництва, а відноситься на збитки. Поняття амортизації, як систематичного списання первісної вартості, з'явилося у кінці XVIII століття. Вперше застосування методу прямолінійної амортизації відбулось на заводі «Керрон Айронвекс» в 1769 році та на заводах Бултона і Уолта в 1790 році. Вартість основних засобів (в тому числі парових машин) списували, виходячи з норм амортизації для всіх видів основних засобів – 8% і для будівель – 5%.

Протягом XIX ст. сформувався та одержав розповсюдження інший підхід до трактування амортизації, сутність якого полягала в тому, що амортизацію вважали прийомом, який дозволяв зберігати основний капітал на постійному рівні.

Бабенко І.П. визначав амортизацію як погашення (зменшення) вартості рухомого та нерухомого майна, інших цінностей, що викликається їх використанням (роботою та ін.), фізичним (часом та ін.), економічними (знецінення) та іншими законами [2, с. 781].

Французькі вчені Ф. Лутц та В. Лутц визначали амортизацію як інструмент фіскальної (податкової) політики держави, та відзначали, що саме ця політика, а не умови експлуатації основних засобів впливають на строки їх служби.

Наприкінці ХІХ та початку ХХ століття зменшення вартості засобів праці починають включати до собівартості виробленої продукції. У зв'язку з цим Б. Пендоф запропонував два способи відображення на рахунках нарахування амортизації: прямий – дебет рахунка «Збитки та прибутки», кредит рахунка «Основні засоби»; та непрямий – дебет рахунка «Витрати», кредит рахунка «Амортизація» [1, с. 9-10].

Два варіанти обліку амортизації Б. Пендофа лягли в основу інституалістів та персоналістів. Інституалісти пропонували прямий спосіб відображення, за яким не здійснювалося збільшення собівартості продукції, внаслідок чого вона була більш конкурентоспроможною. А. Літлтон критикував їх - він розглядав амортизацію як складову витрат підприємства. Персоналісти дотримувалися непрямого способу нарахування амортизації, що в бухгалтерському обліку відображалось відповідними записами [1, с. 10].

Вітчизняні науковці надають визначення термінів «знос» і «амортизація», зокрема Щирська О.В. визначає, що «...знос – це частина вартості майна, яка відображає ступінь його зношення. Зношення – об'єктивний процес зменшення корисності об'єкта (його фізичне та моральне старіння). Амортизація – це процес нарахування зносу, тобто поступове перенесення вартості майна на створення нового продукту. Амортизація є інструментом бухгалтерського обліку, що забезпечує дотримання принципу нарахування та відповідності доходів і витрат. Амортизація є суб'єктивним явищем, адже суб'єкт господарювання вирішує, яким чином буде здійснюватися даний процес, які методи використовувати, яким чином формувати амортизаційний фонд тощо» [3, с.72].

Проведені дослідження показали, що ряд авторів не розділяють поняття «знос» та «амортизація», але більшість вважає, що ці два поняття не можна вважати однаковими, як за призначенням, так і економічною сутністю. Автори не надають єдиного трактування цих понять, розділяючи їх чи ототожнюючи.

На нашу думку амортизація – це процес, що відбувається в обліку, який не змінює реального стану об'єктів, але допомагає визначити необхідність ремонту, оновлення чи заміни таких об'єктів.

Список використаних джерел:

1. Дем'яненко М.Я. Проблеми амортизації в аграрному секторі АПК (обліково-фінансовий аспект). Монографія / М.Я. Дем'яненко, С.М. Євтушенко. – К.: ННЦ ІАЕ, 2006. – 178 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Історія розвитку бухгалтерського обліку. Ч.І. Навчальний посібник для студентів спеціальності 7.050106 “Облік і аудит” / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ЖІТІ, 1999. – 928 с.
3. Щирська О.В. Економічна сутність і бухгалтерське визначення амортизації / О.В. Щирська // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 8. – С. 68–74. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape_2012_8_11.pdf.

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ І АНАЛІЗУ ДОХОДІВ, ВИТРАТ І РЕЗУЛЬТАТІВ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Швидкий А.Ф., магістрант

*Кременчуцький національний університет ім. Михайла Остроградського
Науковий керівник: Ткаченко І.В., старший викладач*

Метою будь-якого підприємства, незалежно від його форми власності є отримання позитивного результату, прибутку. Прибуток є основним внутрішнім джерелом для надходження фінансових ресурсів, що в свою чергу забезпечує розвиток підприємства, виступає основою для розширення виробничих потужностей, є головним захисним механізмом від банкрутства підприємства та ін. Таким чином, фінансовий результат є одним з найважливіших економічних показників, який узагальнює усі результати господарської діяльності та надає комплексної оцінки ефективності цієї діяльності. Операційні результати в свою чергу відображають багатопланову систему економічних зв'язків на сучасному етапі розвитку суспільства, що впливає на конкурентоздатність продукції і підприємства.

Питанням вивчення операційних результатів займалися такі вчені як Ткаченко Н.М., Бутинець Ф.Ф., Худолій Л.М., Чебанова Н.В., Кузьмінський А.М., Андрєєва Г.І., Лучко М.Р., Опарін В.М., Чебанова М.С. і Василенко С.С.

Варто зазначити, що думки багатьох науковців стосовно сутності поняття «операційний результат» є тотожними вони визначають його, як співставлення доходів і витрат операційної діяльності підприємства, може бути прибутком або збитком, що, у свою чергу, приводить до зростання (прибуток) або зменшення (збиток) власного капіталу. І саме отриманий операційний результат характеризує якість операційної діяльності підприємства. Як бачимо, спектр визначень досить широкий, що можна пояснити різними підходами науковців до розуміння даного поняття.

Як показали дослідження, науковці розглядають операційний результат підприємств окремих галузей. Червінська С.Л. визначає суть економічної категорії «операційний результат аграрного підприємства», яким є різниця між майновим станом підприємства на кінець і початок звітного періоду, що на її думку найповніше характеризує сутність даної категорії [2, с. 301].

У дослідженнях, присвячених обліковому відображенню фінансових результатів діяльності, Залалтдінов М.М. пропонує уточнити характеристики фінансового результату. Зокрема, для узагальнення доходів та витрат науковець пропонує використовувати термін «фінансові результати» (обов'язкового в множині). При характеристиці прибутку або збитку необхідно використовувати лише термін «кінцевий фінансовий результат» (в однині), так як може виникати або прибуток, або збиток, або «нульовий фінансовий результат» [3, с. 63].

Вище було розглянуто трактування поняття «фінансові результати» з економічної та облікової точок зору.

Як показали дослідження, О.О. Вороніна звертає увагу на те, що серед найпоширеніших підходів до визначення поняття «операційний результат» є економічний, бухгалтерський та управлінський. Тож на нашу думку, дефініцію «операційні результати» можна розглядати також зі сторони податкових розрахунків та управлінського обліку [1, с. 27].

Щодо трактування досліджуваного поняття в управлінському обліку, то даному питанню присвячені праці Л.В. Нападовської. В наукових дослідженнях автор розмежовує поняття «операційний», «фінансовий» та «управлінський» результат. У фінансовій бухгалтерії результат в цілому по підприємству визначається без калькулювання собівартості продукції, шляхом порівняння затрат (в розрізі елементів) з випуском продукції в фінансовій бухгалтерії. В управлінській бухгалтерії фінансовий результат визначається по виробам, а потім по внутрішнім і зовнішнім сегментам. Тобто в управлінському обліку сутність фінансового результату зводиться до визначення результату діяльності за видами реалізованої продукції (центрами відповідальності, сегментами діяльності), а у фінансовому обліку – в цілому за основним видом діяльності [4, с. 533].

Враховуючи розглянуті вище аспекти трактування сутності операційних результатів, у бухгалтерському обліку операційний результат варто розуміти як результат господарської діяльності, що є різницею від порівняння доходів і витрат операційної діяльності підприємства за вирахуванням сум податків, що визначається за визначений період та узагальнюється у вигляді прибутку (збитку).

Позитивним операційним результатом діяльності підприємства є прибуток, збільшення якого означає примноження фінансових ресурсів та зростання фінансових результатів. Негативне (від'ємне) значення категорії операційного результату відображається у показнику збитку, який свідчить про низький рівень або відсутність результативності господарської діяльності, неефективне управління ресурсним, виробничим та економічним потенціалами підприємства, невміле використання наявного капіталу, низьку якість роботи менеджменту підприємства тощо.

Узагальнені підсумки теоретичних та практичних досліджень з обліку, аналізу і контролю витрат, доходів і результатів операційної діяльності підприємства дають змогу зробити такі висновки і пропозиції:

- операційні витрати підприємства - це складна економічна категорія, яка поєднує процес створення необхідного обсягу економічних ресурсів для виробництва на підприємстві та процес їхнього використання;

- дохід – це певна кількість економічних вигод, що отримані в результаті операційної діяльності підприємства;

- кожне підприємство відповідно до сучасних умов господарювання повинно створити власну класифікацію витрат за такими ознаками, які є найбільш сприятливими у використанні та розроблені для задоволення різних потреб управління;

- головним недоліком обліку витрат і доходів підприємства є проблема формування єдиної інформаційної загальнодержавної бази норм і нормативів для обліку та контролю за витратами й доходами суб'єкта господарювання. Для підвищення якості нормативно-правових актів України щодо обліку та контролю витрат і доходів підприємств та отримання потрібного результату від їх використання необхідно використати принципи, що застосовуються у міжнародній практиці;

- аналіз показників прибутку проводиться методом порівняння фактичних даних за звітний період з даними за попередній період, які були фактичними. Фактори, які впливають на зміну прибутку складаються з ціни реалізованої продукції; обсягу реалізації продукції; структури реалізованої продукції; собівартість одиниці продукції; собівартість продукції за рахунок структурних зрушень у складі продукції. Резерви збільшення прибутку визначають за кожним видом товарної продукції.

Основними джерелами їх виникнення є збільшення кількості реалізованої продукції, зменшення її собівартості, застосування новітніх технологій, покращення якості товарної продукції, реалізація її на вигідніших ринках збуту та за більш оптимальні строки.

Аналізуючи стан операційної діяльності можна оцінити стан підприємства, адже основною його діяльністю є саме діяльність пов'язана з виробництвом та наданням послуг.

Список використаних джерел:

1. Голубничая Г.П. Развитие учетно-аналитических информационных систем в условиях финансового кризиса // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка. - 2011.- № 130. - С. 27-30.

2. Костенко Т.Д., Підгора Є.О., Рижиков В.С., Панков В.А. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 400 с.

3. Кузьмінський О. В., Кужельний А. В «Аудит», К.: «Облікінформ», 1997.

4. Лишиленко О.В. Бухгалтерський облік.: Підручник. – Київ: Вид-во «Центр навчальної літератури», 2004. – 632 с.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАПАСОВ В МСФО-2 И В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

*Большаков М.Ю. магистрант
Полесский государственный университет, Республика Беларусь
Научный руководитель: Лукашевич В.А., к.э.н., доцент
Полесский государственный университет, Республика Беларусь*

Целесообразность современного развития отечественной учетной системы, является ее адаптация к международным стандартам финансовой отчетности (МСФО), которые определяют общие подходы к формированию показателей отчетности и предлагают варианты учета отдельных средств и операций в организациях.

Одним из таких стандартов является МСФО №2 «Запасы». Стандарт регламентирует учет запасов, цель которого состоит в том, чтобы дать практически указания по определению затрат и их последующему признанию в качестве расходов, включая любые уменьшения стоимости до величины возможной чистой цены продаж. Он также дает представление о способах расчета себестоимости, используемых для определения себестоимости запасов.

Важнейшей предпосылкой организации учета производственных запасов является их оценка. Поэтому, изучая актуальные вопросы учета материально-производственных запасов, проведем сравнительный анализ международных и отечественных подходов к признанию запасов, их оценке при поступлении и отпуску в производство.

МСФО №2 определяет запасы как активы:

1. предназначенные для продажи в ходе обычной деятельности,
2. в процессе производства такой продажи,
3. в форме сырья или материалов, предназначенных для использования в производственном процессе или при предоставлении услуг. [1, п.6]

В отечественном законодательстве в качестве запасов к бухгалтерскому учету принимаются активы, учтенные в составе средств в обороте, приобретенные и (или) предназначенные для реализации, или находящиеся в процессе производства продукции, выполнения работ, оказания услуг, или находящиеся в виде сырья, материалов и других аналогичных активов, которые будут потребляться в процессе производства продукции, выполнения работ, оказания услуг, или используемые для управленческих нужд организации [2, п.2].

Согласно МСФО №2 запасы должны оцениваться по наименьшей из двух величин: себестоимости и возможной чистой цене продаж, причем последнюю определяют как предполагаемую продажную цену при нормальном ходе дел за вычетом возможных затрат на выполнение работ и возможных затрат на реализацию [1, п.9].

В отечественном законодательстве запасы оцениваются по фактической себестоимости, по средней себестоимости и по себестоимости первых по времени приобретения запасов (способ ФИФО) [2, п.6].

Себестоимость отдельных статей запасов, не являющиеся взаимозаменяемыми, а также товаров и услуг, произведенных и предназначенных для специальных проектов, должна определяться по себестоимости каждой единицы (п. 23 IAS 2). Данный метод применим на предприятиях, торгующих штучным дорогим товаром, например автомобилями.

Метод ФИФО предполагает продажу (списание) запасов, первых по времени приобретения. При этом запасы, которые остаются в конце отчетного периода, оцениваются по стоимости последних по времени приобретений запасов. Этот метод рекомендуется применять при производстве сложнотехнической продукции, а также при реализации товаров, подлежащих продаже до определенной даты.

Метод средневзвешенной стоимости рассчитывается исходя из стоимости запасов на начало отчетного периода, а также всех единиц запасов, которые были приобретены (или произведены) в течении отчетного периода. Этот способ применим, когда предприятие продает большое количество недорогих массовых товаров, а также при списании запасов, использование в производстве или продажа которых не зависит от даты поступления на склад.

Рассмотрим пример, который показывает влияние способа оценки материалов при их списании на себестоимость на некотором отечественном предприятии.

Предприятие в течении отчетного периода приобретает три партии по 100 единиц одинаковых материалов по цене за единицу соответственно 150 бел.руб., 175 бел.руб. и 200 бел.руб. На начало отчетного периода на складе имелось 100 единиц такого материала по цене 125 бел.руб./ед.

Результаты списания запасов (тыс.бел.руб.)			
	ФИФО	Средневзвешенной стоимости	ЛИФО
Сальдо на начало периода	12,5	12,5	12,5
Приобретены материалы тремя партиями	15,0	15,0	15,0
	17,5	17,5	17,5
	20,0	20,0	20,0

Средневзвешенная цена единицы материала	0,1625 ((12,5+15,0+17,5+20,0)/400)		
Списаны 200 единиц материалов	27,5 (12,5+15,0)	32,5 (0,1625*200)	37,5 (17,5+20,0)
Сальдо на конец периода	37,5 (17,5+20,0)	32,5 (12,5+15,0+17,5+20,0-32,5)	27,5 (12,5+15,0)

Примечание: Источник – собственная разработка.

Расчеты показывают, что применение метода ЛИФО позволяет показывать максимальные, по сравнению с двумя другими методами, затраты (и минимальную прибыль), а также наименьшую сумму запасов на конец отчетного периода. В свою очередь метод ФИФО позволяет показывать минимальные, по сравнению с двумя другими методами, затраты, а также наибольшую сумму запасов на конец отчетного периода.

Каждый из рассмотренных вариантов оценки материально-производственных запасов имеет свои достоинства и недостатки. Применение того или иного метода позволяет организации влиять на себестоимость произведенных продукции, работ, услуг, что особенно актуально для предприятий, где материальные затраты достигают 70% и более.

Закрепление в Инструкции № 133 новых методологических элементов учетной практики, при формировании в бухгалтерском учете и отчетности информации о запасах, позволит обеспечить сближение национального законодательства с международными стандартами финансовой отчетности в подходах по признанию, оценке и раскрытию информации и, как следствие, повысить сопоставимость информации, содержащейся в отчетности организаций Республики Беларусь и других стран.

Список использованных источников:

1. Международный стандарт финансовой отчетности (International Accounting Standard) 2: "Запасы". Указать издание полно
2. Постановление Минфина Республики Беларусь от 12.11.2010 № 133 «Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету запасов и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов».

УЧЁТ РАСХОДОВ НА ОПЛАТУ ТРУДА В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ

*Н.А.Куделич магистрант
Полесский государственный университет, Республика Беларусь
Научный руководитель: Лукашевич В.А., к.э.н., доцент
Полесский государственный университет, Республика Беларусь*

Учет расчетов по оплате труда и социальному обеспечению – одна из областей бухгалтерского учета, которая особенно сложна в связи с большим разнообразием практических ситуаций.

В настоящее время в учетную практику хозяйствующих субъектов все активнее внедряются международные стандарты, predeterminedенные программой реформирования учета и отчетности. В современных условиях хозяйствования проблемы и вопросы, связанные с вознаграждением работников, приобретают особенно важное значение. Некоторые из способов вознаграждений работникам, применяемые в мировой практике, в настоящее время не используются в Республике Беларусь, причиной является отсутствие белорусских аналогов МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам».

Рассмотрим основные различия учета вознаграждений работникам в отечественном учете и по МСФО. В законах и иных нормативных актах Республики Беларусь отсутствует однозначность идентификации объекта учета «вознаграждение работникам», аналог — «расходы на оплату труда» («зароботная плата» и «вознаграждение за труд»). Трудовой кодекс Республики Беларусь также ставит равенство между «зароботной платой» и «оплатой труда» как «вознаграждение за труд». Следовательно, понятие «вознаграждения работникам» более корректно отражает виды денежных и неденежных выплат персоналу, чем категория «оплата труда», представляющая собой систему отношений по поводу вознаграждений, а не сами выплаты. Согласно Трудовому Кодексу Республики Беларусь, Зароботная плата – вознаграждение за труд, которое наниматель обязан выплатить работнику за выполненную работу в зависимости от ее сложности, количества, качества, условий труда и квалификации работника с учетом фактически отработанного времени, а также за периоды, включаемые в рабочее время [1].

В системе нормативного регулирования учета в Республике Беларусь специально разработанная Инструкция о порядке исчисления среднего зароботка, утвержденная постановлением Минтруда Республики Беларусь от 10.04.2000 № 47 (далее – Инструкция № 47), - основополагающий документ в вопросах оплаты труда. В последнее время в Инструкцию № 47 неоднократно вносились изменения и дополнения. Очередные из них вступили в силу с 17 января 2018 г. с учетом постановления Минтруда и соцзащиты Республики Беларусь от 04.01.2018 № 4 (далее – постановление № 4). В настоящее время порядок расчетов с работниками регулируется Постановлением Министерства статистики и анализа Республики Беларусь от 17 сентября 2001 г. N 80 «Об утверждении инструкции по заполнению форм государственной статистической отчетности по труду» (в ред. постановлений Минстата от 28.06.2006 N 89). Согласно этого Постановления, в фонд зароботной платы включаются следующие выплаты: 1) зароботная плата за выполненную работу и отработанное время; 2) выплаты стимулирующего характера; 3) выплаты компенсирующего характера; 4) оплата за неотработанное время; 5) другие выплаты, включаемые в состав фонда зароботной платы. Фонд зароботной платы – общая сумма денежных средств, выплачиваемых работникам предприятия по сдельным расценкам, тарифным ставкам, окладам, а также доплат, надбавок и премий в течение определенного периода времени. В отечественной практике все выплаты разграничиваются в зависимости от источника выплаты: включаемые в фонд оплаты труда, за счет финансовых результатов, из фонда социальной защиты населения.

МСФО-19 предусматривает четыре основных формы расчетов и вознаграждений. Деление на указанные группы предполагает различие вознаграждений с точки зрения особенностей их оценки и раскрытия в отчетности [2]. Сравнивая отечественный подход к разграничению обязательств по оплате труда с

классификацией вознаграждений работникам, представленной в МСФО (IAS) 19, визуально видно, что они осуществляются на разной основе.

В законодательстве Республики Беларусь (Общегосударственный классификатор «Профессии рабочих и должности служащих») обозначено две формы оплаты труда: повременная и сдельная.

Сравнивая отечественный подход к разграничению обязательств по оплате труда с классификацией вознаграждений работникам, представленной в МСФО (IAS) 19, видна тенденция, что они осуществляются на разной основе.

Согласно МСФО 19 все виды выплат, которые осуществляет работникам предприятие, учитываются по следующим классификационным группам:

- краткосрочные вознаграждения, к которым относятся: заработная плата рабочим и служащим и взносы на социальное страхование, ежегодный оплачиваемый отпуск и пособие по болезни, премии (если они выплачиваются в течение двенадцати месяцев после окончания периода, в котором работник оказывал услуги предприятию) и др.;

- вознаграждения по окончании трудовой деятельности, включающие пенсии и иные вознаграждения после выхода на пенсию, а также страхование жизни и медицинское обслуживание по окончании трудовой деятельности;

- прочие долгосрочные вознаграждения работникам, такие, как оплачиваемый отпуск для работников, имеющих длительный стаж работы оплачиваемый творческий отпуск, долгосрочные пособия по нетрудоспособности, премии и другие выплаты в случае, если они осуществляются в срок более 12 месяцев после окончания периода, в котором они были заработаны;

- выходные пособия, выплачиваемые при увольнении работника как по требованию администрации, так и по его собственному желанию [3];

- компенсационные выплаты долевыми инструментами, которые включают такие вознаграждения, как акции, опционы на акции, долевыми финансовыми инструментами, которые были выпущены для работников по цене ниже той, по которой данные инструменты выпускались для третьих лиц; денежные выплаты, размеры которых зависят от рыночной цены на акции компании.

В белорусской практике учета нет четкого разделения вознаграждений работнику на краткосрочные и долгосрочные вознаграждения. При этом должны быть различны требования к их оценке. Краткосрочные обязательства должны оцениваться по стоимости их начисления, а долгосрочные — по дисконтированной стоимости. Следовательно, что чем больше отдалается срок оплаты, тем это предпочтительнее для организации, поскольку в этом случае играет роль фактор инфляции. Кроме этого, организация может разместить на период до погашения обязательства средства в банке и получить соответствующую дополнительную сумму в виде начисленных процентов.

В заключение следует отметить, что МСФО имеют большое значение для отдельных организаций как инструмент привлечения дополнительных инвестиций, а также для развития экономики страны в целом, поскольку Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) способствуют формированию открытого бизнес-климата и интеграции Республики Беларусь в мировую экономику.

Список использованных источников:

1. Трудовой кодекс Республики Беларусь : закон Респ. Беларусь от 26 июля 1999 г., № 296-3 (в ред. Закона от 1 июля 2014 г., № 171-3) // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2015.

2. Агеева, О.А. Международные стандарты финансовой отчетности : учеб. для вузов / О.А. Агеева, А.Л. Ребизова. – М. : Юрайт, 2014. – 447 с.

3. Вахрушина, М.А. Международные стандарты финансовой отчетности : учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит» / М.А. Вахрушина, Л.А. Мельникова, Н.С. Пласкова; под редакцией М.А. Вахрушиной, - 2-е изд., стер. – Москва : Омега-Л, 2007. – 568с.

ИЗМЕНЕНИЯ В ТИПОВОМ ПЛАНЕ БУХГАЛТЕРСКИХ СЧЕТОВ

*Кожабергенова Ж.К.,
старший преподаватель кафедры «Финансы»
Академия «Болашақ», Республика Казахстан, г. Караганда*

Нормативно-правовая база, регламентирующая учетную деятельность экономических субъектов в Республике Казахстан, постоянно изменяется под влиянием принципов международных стандартов финансовой отчетности. На сегодняшний день необходимо придерживаться определенной логики, унифицированных требований к организации ведения бухгалтерского и налогового учета на предприятии.

Начало 2019 года предвещает большое количество изменений в законодательстве Республики Казахстан. Среди них следует отметить ввод в действие нового Типового плана счетов бухгалтерского учета, утвержденного приказом Министерства Республики Казахстан от 2 октября 2018 года №877. Типовой план счетов разработан в соответствии с Законом «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности». В нем содержатся четырехзначные счета, расположенные в порядке ликвидности и предназначенные для отражения в стоимостном выражении элементов финансовой отчетности.

Необходимость введения нового плана бухгалтерских счетов вызвана тем, что произошли изменения в международных стандартах финансовой отчетности (МСФО), связанные с учетом финансовых инструментов, аренды и выручки. Комитет по МСФО разработал новые стандарты: МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты», МСФО (IFRS) 16 «Аренда», МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями».

В целях приведения в соответствие с международными стандартами бухгалтерского учета были добавлены новые счета в Типовой план счетов. Так, например, для учета электронных денег введен новый счет 1070 «Учет электронных денежных средств». Поскольку на современном этапе происходит активная эволюция денег как средства платежа в мировой экономике, необходимо наличие правовой базы и специальных инструментов для учета электронных денег. Для оборота электронных денег используются сложные технологии, и в современных денежных системах новая форма денег играет важную роль в расчетных операциях.

Для учета денежных средств в новом типовом плане счетов внесено изменение в название счета 1040. Если ранее он назывался «Денежные средства на карт-счетах», то в новой редакции типового плана счетов он имеет название «Денежные средства на корреспондентских счетах». Предназначение данного счета не изменилось, на нем учитывается движение денежных средств на карт-счетах в национальной и в иностранных валютах.

Произошло изменение в предназначении и названии группы счетов 1060. Бывшее название счета «Прочие денежные средства» поменялось на «Денежные средства, ограниченные в использовании». На этом счете учитываются денежные средства в кассе, на текущих, корреспондентских и сберегательных счетах, ограниченные в использовании.

Появилась новая группа счетов 1090, где учитываются оценочные резервы под ожидаемые кредитные убытки от обесценения денежных средств. В связи с действием нового МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» введены новые требования к оценке и признанию обесценения. На каждую отчетную дату должен создаваться оценочный резерв на сумму ожидаемых кредитных убытков. Убыток от обесценения учитывается в отчете о прибылях и убытках.

В новом стандарте в зависимости от бизнес-модели компании финансовые активы разделены на следующие категории:

- Финансовые активы, учитываемые по амортизированной стоимости. К ним относятся финансовые активы, используемые компанией только для получения денежных средств в виде выплат процентов и основной суммы долга (выданные займы, ссуды и прочее). Для их учета в новом плане счетов предусмотрены счета 1110 и 2010.

- Финансовые активы, учитываемые по справедливой стоимости через прочий совокупный доход. К ним относятся финансовые активы, полученные в виде выплаты долга и процентов, и от продажи актива. Также к этой категории можно отнести инвестиции в долевые инструменты, не предназначенные для торговли. Учитывать такие активы следует на счетах 1120 и 2020.

- Финансовые активы, учитываемые по справедливой стоимости через прибыль (убыток). Для учета данных активов в новом плане предназначены счета 1130 и 2030. К этой категории относят финансовые активы, предназначенные для продажи.

Добавлен в типовой план счетов новый счет 1140 «Производные финансовые инструменты». Ранее он назывался «Краткосрочные финансовые инвестиции, имеющиеся в наличии для продажи». Предназначение счета также изменилось. На нем учитываются производные финансовые инструменты, в том числе и встроенные.

В связи с тем, что в учете обособляются доходы и расходы по обесценению, их следует разделить на следующие группы:

- Доходы и расходы, связанные с обесценением финансовых активов. Для них в новом плане счетов предусмотрены счета соответственно 6280 и 7480.

- Доходы и расходы, связанные с обесценением дебиторской задолженности. Расходы по обесценению дебиторской задолженности учитываются на счете 7440. Новый план счетов изменил название данного счета. Ранее он назывался как «Расходы по созданию резерва и списанию безнадежных требований».

- Доходы и расходы, связанные с обесценением нефинансовых активов. Для них в новом плане счетов предусмотрены счета соответственно 6240 и 7420.

Аналогичная классификация в новом плане счетов прослеживается по финансовым обязательствам. Согласно требованиям нового МСФО (IFRS) 9 финансовые обязательства разделяются на следующие обязательства:

- Финансовые обязательства по амортизированной стоимости (для них предусмотрены счета в новом типовом плане 3010,3060,4010).

- Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток (счета 3020,3070,4020)

Кроме этого, в типовой план счетов добавлены новые счета для учета дополнительно оплаченного капитала (5400), активов в форме права пользования, их амортизации и обесценения. Для учета основных средств следует применять счета 2440,2450,2460. Для учета нематериальных активов – 2760,2770,2780.

Введение нового стандарта МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» предусматривало изменение в типовом плане счетов для учета активов и обязательств по договорам, а также затрат по договорам, их амортизации и обесценения. Появились новые счета 1730 «Краткосрочные активы по договорам», 1740 «Оценочный резерв под убытки по краткосрочным активам по договорам с покупателями».

Таким образом, введение новых международных стандартов финансовой отчетности требует изменений в национальные нормативно-правовые акты. Современная методика учета обесценения активов и обязательств диктует новый подход к отражению хозяйственных операций в бухгалтерском и налоговом учете.

Список использованных источников:

1. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 2 октября 2018 года № 8770 внесении изменения в приказ Министра финансов Республики Казахстан от 23 мая 2007 года № 185 «Об утверждении Типового плана счетов бухгалтерского учета» // <https://online.zakon.kz/>

2. Измененные счета бухгалтерского учета с 2019 года // Источник: <https://pro1c.kz/news/zakonodatelstvo/utverzhdn-novyyu-tipovoy-plan-schetov-s-2019-goda/>

ЗРОСТАННЯ ВАЖЛИВОСТІ МЕТОДИКИ ОРГАНІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

*Онищенко О.В., к.е.н., доцент кафедри обліку і фінансів
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Куренна О.О., студентка 5-го курсу
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського*

В сучасних умовах розвитку ринкових відносин в Україні зростає роль та значення створення доцільних та ефективних систем та методів управління діяльністю підприємств. З цього постає завдання формування необхідної ресурсної основи для управління виробничими процесами, деголовну роль відіграє управлінський облік, що забезпечує користувачів всіх рівнів необхідною інформацією.

На теперішньому етапі функціонування економічних процесів управлінський облік вимагає перебудови та реформування. Тому обґрунтування сутності та методів, а також розробка системи організації управлінського обліку в економічній діяльності підприємств набуває важливого значення і залишається актуальним й на сьогоднішній день.

Даний аспект щодо сутності, предмету та методів стратегічного управлінського обліку у своїх працях досліджували багато вчених-економістів як вітчизняних, так і зарубіжних серед них це – Е.А. Аткинсон [2], К. Друрі [6], Дж. Фостер [7], Атамас П. Й.[1], Гудима О. В.[5] та інші.

Для успішного функціонування і розвитку промислових підприємств у сучасних умовах ведення бізнесу необхідно створити ефективний механізм стратегічного управління, з охопленням усіх рівнів і напрямів діяльності суб'єктів

господарювання. Активність функціонування цього механізму сприятиме формуванню інформаційної бази для прийняття стратегічних управлінських рішень з урахуванням постійних змін зовнішнього середовища та внутрішніх можливостей підприємства.

Задля ефективного функціонування стратегічного обліку на підприємствах України необхідно визначити, які існують перешкоди для його впровадження та розвитку, і як результат визначення важливості його методів та системи організації на підприємстві. До основних недоліків управлінського обліку, які в процесі впровадження в економічну діяльність підприємства стають перешкодами можна віднести такі рисунки 1.

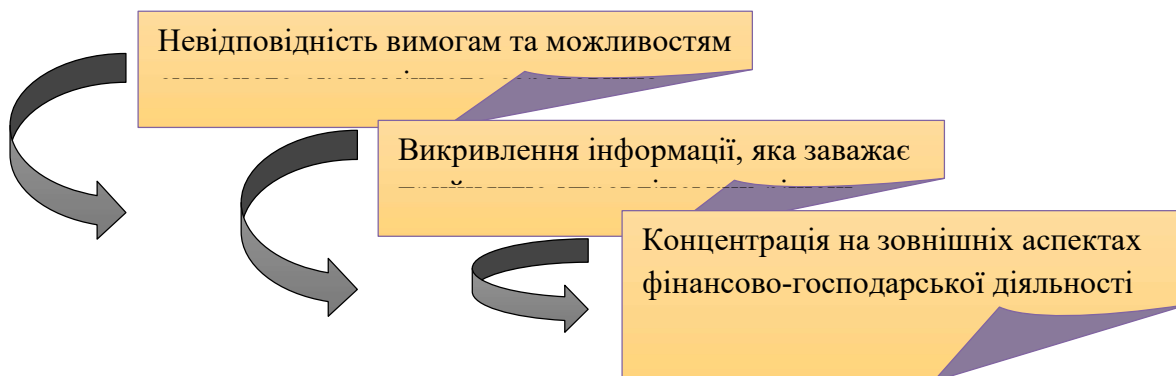


Рис.1 – Недоліки управлінського обліку для сучасного соціально-економічного середовища

Але не дивлячись на дані недоліки стратегічного обліку, для підприємства він є частиною антикризового управління тому набуває значної важливості. Адже його впровадження має відбуватись з моменту створення підприємства та його функціонування задля запобігання кризових ситуацій, які можуть призвести до погіршення фінансового стану і загалом виробництва. Стратегічний управлінський облік дає можливість своєчасно реагувати на зміни зовнішніх факторів навколишнього середовища, керувати внутрішніми факторами середовища підприємства на основі сформованої інформації, використовувати принцип зворотного зв'язку[1].

Під час економічної діяльності підприємства створюється величезний потік інформації, відбуваються певні прояви як зовнішнього так і внутрішнього середовища, які значною мірою заважають прийняттю та узгодженню управлінських рішень з різноманітних питань в одну стратегію розвитку.

Саме тому методика стратегічного управлінського обліку передбачає наявність певних етапів його організації на підприємстві.

Першим етапом методики організації стратегічного управлінського обліку на підприємстві є підготовчий. На цьому етапі аналізується існуюча система управлінського обліку на підприємстві, а при виявленні недоліків обґрунтовується необхідність виділення стратегічного управлінського обліку як підсистеми управлінського обліку. За умови подальшої розробки та впровадження системи стратегічного управлінського обліку цей етап реалізується на підприємстві один раз і дозволяє виявити потребу в розробці й впровадженні такого обліку[4].

Наступними етапами, які можуть проводитись не один раз на підприємстві є розробка – впровадження – використання. Розробка системи стратегічного обліку

включає в себе організацію структури управлінського обліку, а також пошук кваліфікованих кадрів, забезпечення технічного стану системи управлінського обліку, а також вибір методів для його організації.

Перехід до впровадження управлінського обліку в систему економічної діяльності можна реалізовувати поступово. Не має чіткого переходу від одного етапу до іншого.

Задля формування стратегічного управлінського обліку необхідно дотримуватись основних вимог [3]:

- чітко сформульована стратегія;
- наявність загальної для всіх підрозділів цілі;
- розуміння стратегічного управлінського обліку на всіх рівнях управління;
- наявність необхідної інформаційної бази.

Під час переходу до етапу використання важливим буде здійснення контролю, оцінки діяльності системи та підрозділів стратегічного управлінського обліку на підприємстві, а також можливо здійснювати певні коригування у процесі.

Підводячи підсумок можна сказати, що створення системи стратегічного управлінського обліку на сьогоднішній день набуває все більшого значення для підприємств України. Тому використання методів даного обліку матиме значний вплив на прийняття оптимальних управлінських рішень. Впровадження стратегічного обліку в першу чергу має забезпечити керівництво необхідною інформацією щодо стратегічної позиції підприємства на ринку у порівнянні з конкурентами.

Список використаних джерел:

1. Атамас П. Й. Управлінський облік : [навч. посіб.] / П. Й. Атамас. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 440 с.
2. Управленческий учет / А. Э. Атkinson, Р.Д. Банкер, Р.С. Каплан, М.С. Янг; Пер. с англ.– 3-е изд. – М.: Вильямс, 2007. – 880 с.
3. Бабкина О. М. Методы формирования стратегического управленческого учета на промышленном предприятии I автореф. на соискание ученой степени канд. экон. наук I О. М. Бабкина. – СанктПетербург, 2011. - 36 с.
4. Бондар М. І. Концептуальні підходи щодо розвитку бухгалтерського обліку в Україні I М. І. Бондар // Роль і місце бухгалтерського обліку, контролю й аналізу в розвитку економічної науки та практики : зб. матеріалів між нар. наук.-практ. конф. - К. :КНЕУ, 2010. -С. 21-24.
5. Гудима О. В. Проблеми та перспективи запровадження стратегічного обліку навітчизняних підприємствах / О. В. Гудима // Держава та регіони. Серія: Економіката підприємництво. – 2010. – № 1. – С. 100–104.
6. Друри К. Управленческий учет для бизнес-решений: Учебник / Пер. с англ. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 655 с.
7. Хонгрэн Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект /Под науч. ред.Я.В. Соколова; Пер. с англ. Я.В. Соколова и др. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 416 с.

ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ КОШТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

*Циган Р.М., старший викладач кафедри обліку і фінансів
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Сердюк Д.М., магістрантка
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського*

Розвиток ринкових відносин в Україні супроводжуються постійним рухом грошових коштів як в межах економіки, та на підприємстві в цілому. В середині підприємства рух грошових коштів охоплюють всі господарські процеси, тим самим це може привести до порушення функціонування всіх структурних підрозділів підприємства, а також, зумовити зниження рівня прибутковості і платоспроможності. Прийняття ефективних управлінських рішень можливе лише за умови належного обліково-аналітичного забезпечення системи управління грошовими потоками.

Грошові кошти виступають важливим відокремленим об'єктом системи бухгалтерського обліку і водночас грошовим вимірником для інших облікових об'єктів. В економічній літературі грошові кошти трактують по-різному: як економічні відносини між суб'єктами господарювання, як товар, титул вартості, загальний еквівалент тощо (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «грошові кошти»

№п/п	Джерело	Визначення терміну «грошові кошти»
1	2	3
1	НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»[1]	Грошові кошти (гроші) – готівка, кошти на рахунках в банку та депозити до запитання.
2	Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 «Звіт про рух грошових коштів»[2]	Грошові кошти складаються з готівки в касі і депозитів до запитання.
3	Ф. Ф. Бутинець[3]	Грошові кошти – це сума готівки в касі підприємства, вільні грошові кошти, що зберігаються на поточному, валютному та інших рахунках в банку та інші кошти підприємства
4	М. Дерій [4]	Грошові кошти – основні сегменти для здійснення готівкових і безготівкових розрахунків міждержавними бюджетними
5	Г. В. Осовська[5]	Грошові кошти – доходи та надходження.

До грошових коштів суб'єктів макроекономічного середовища, згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1, належать:

- готівка в касі;
- кошти на рахунках у банках;
- депозити до запитання.

Облік грошових потоків як самостійного об'єкта повинен складатися з досліджуваної інформації про них, яка є на синтетичних і аналітичних рахункахбухгалтерського обліку. Побудова системи бухгалтерського обліку грошових потоків можлива на основі поглибленого аналізу інформаційних потреб користувачів на базі концепції управління грошовими потоками із врахуваннямхарактерних ознак цього об'єкта (рис.1)



Рис.1 – Характеристики грошових потоків як об'єкта бухгалтерського обліку

Особливе значення для стабільної діяльності підприємства має швидкість руху грошових коштів. Однією з основних умов фінансового добробуту підприємства є приплив коштів, що забезпечує покриття його поточних зобов'язань.

Облікова інформація щодо управління грошовими потоками підприємства формується на основі даних первинного обліку операції із надходження або витрачання грошових коштів їх еквівалентів в системах управлінського (стратегічного, фінансового та статистичного обліку) (рис.2).

Процес формування обліково-інформатичного забезпечення, що охоплює рух грошових коштів складається з наступних етапів:

I етап - збір і систематизація інформації про обсяги діяльності, про рух грошових коштів т.ін. На цьому етапі відбувається збір інформації про всі операції підприємства. Внаслідок цього можна отримати відомості про рух коштів від операційної діяльності, інвестиційної, фінансової та надзвичайної.

II етап - складання звітності про рух грошових коштів. Публікація річного звіту про рух грошових коштів дозволяє всім користувачам, як внутрішнім так і зовнішнім, отримувати інформацію для оцінки платоспроможності підприємства, його фінансової незалежності, оцінки впливу фінансових і інвестиційних угод на фінансовий стан підприємства тощо.

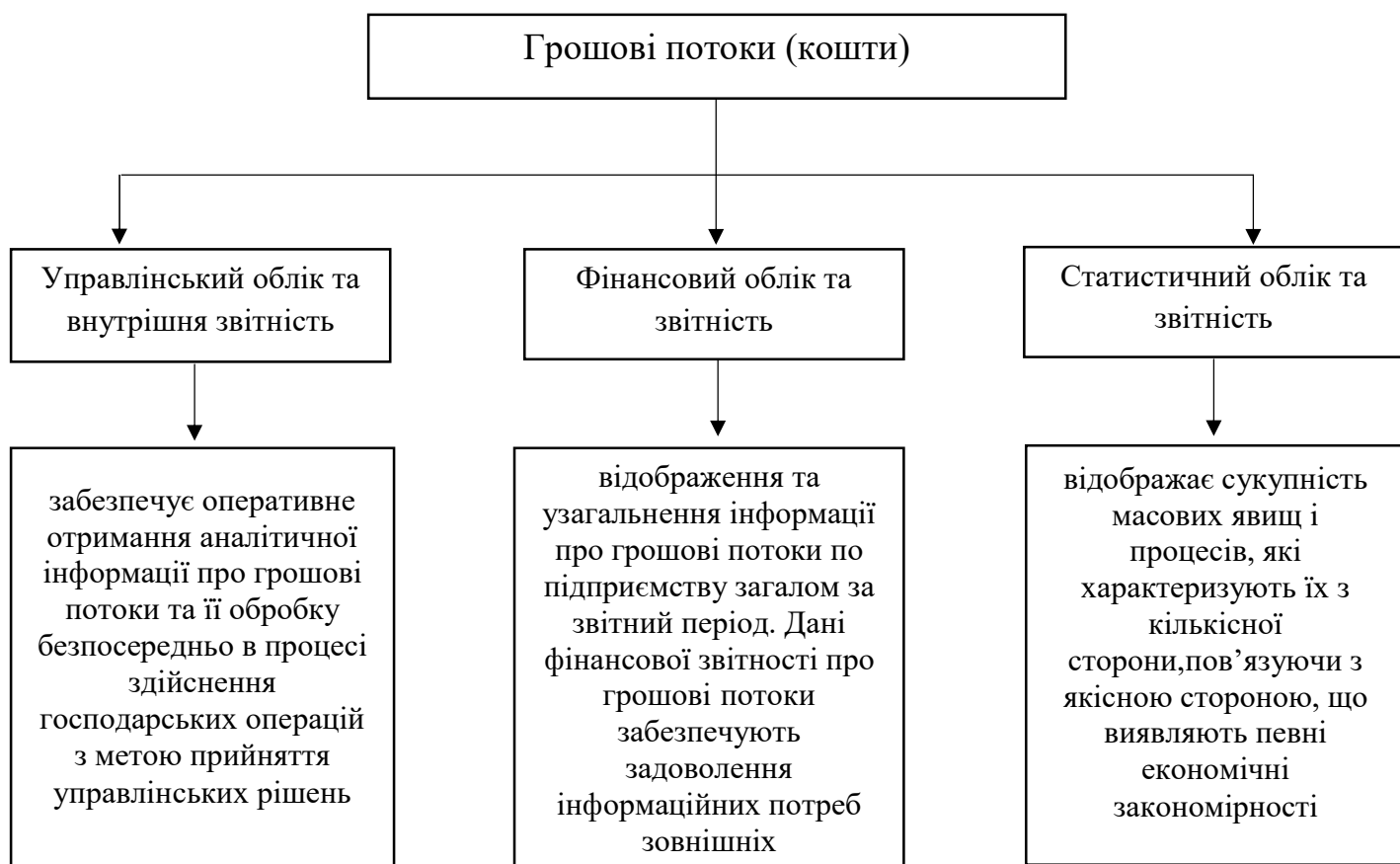


Рис. 2 – Обліково-інформатичне забезпечення управління грошовими потоками на підприємстві

III етап - аналіз інформації про рух грошових коштів. Дозволяє інтерпретувати інформацію для прийняття конкретного управлінського рішення.

IV етап - обґрунтування і оцінка фінансової політики, прогнозування діяльності підприємства. Цей етап призначений для розробки тактичних та стратегічних управлінських рішень.

Отже, грошові потоки є незамінною складовою усіх фінансових операцій суб'єкта підприємницької діяльності. Висока ефективність системи управління грошовими коштами залежить від якості обліково-інформатичного забезпечення, яке базується на принципах своєчасності та повноти відображення інформації про рух грошових коштів в первинних документах, облікових регістрах, з поступовим відображенням у фінансовій звітності відповідних суб'єктів, враховуючи нормативно-правові чинники.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.013 №73 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 «Звіт про рух грошових коштів», від 01.01.2012 р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_019.

3. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік : в 2-х частинах / Ф.Ф. Бутинець – Ч.1. – [2-е вид., доп. і перероб.]. – Житомир : Рута, 2009. – 512 с.

4. Дерій М. В. Грошові кошти і розрахунки у планах рахунків будівельних підприємств / М. В. Дерій // Облік і фінанси. - 2012. - № 3. - С. 48-53. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2012_3_11.

5. Осовська Г.В. економічний словник [Текст] / Г.В. Осовська, О.О. Юркевич, Й.С. Завадська. – К. : Кондор, 2007. – 358 с.

ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

Смирнова О.В., к.э.н., доц.

*Башкирский институт технологий и управления (филиал) ФГБОУ ВО
«Московский государственный университет технологий и управления имени
К.Г.Разумовского (Первый казачий университет)»*

г. Мелеуз

Мельникова Е.Н., к.э.н., доц.

*Башкирский институт технологий и управления (филиал) ФГБОУ ВО
«Московский государственный университет технологий и управления имени
К.Г.Разумовского (Первый казачий университет)»*

г. Мелеуз

Братишко Н.П. к.э.н., доц.

*Башкирский институт технологий и управления (филиал) ФГБОУ ВО
«Московский государственный университет технологий и управления имени
К.Г.Разумовского (Первый казачий университет)»*

г. Мелеуз

В российских семьях молочная продукция является обязательным продуктом, на который приходится порядка 16% их общих затрат на приобретение продовольствия. Это достаточно большой объем, так, например, на хлеб и хлебобулочные изделия приходится порядка 11% от общей потребительской продовольственной корзины [11].

Группа «молочные товары» формируется по сырьевому признаку и подразделяется на различные подгруппы [7]. В России в силу сложившихся пищевых привычек наиболее распространенным в качестве самостоятельного продукта и сырья для производства молочных продуктов является коровье молоко. В торговых точках представлены также и такие виды молока, как козье, овечье и кобылье молоко и различные продукты из него. Тем не менее, данные продуктовые сегменты являются довольно узкими, поскольку подавляющее большинство потребителей ориентированы на приобретение молочной продукции из коровьего молока.

В связи с этим, необходимым условием достижения положительных результатов в ассортиментной политике любого предприятия молочной промышленности является ориентация производства на потребителя.

По этой причине было проведено исследование предпочтений потребителей молочной продукции, которое может позволить расширить географию продаж, повлиять на товарный ассортимент и так далее.

Исследование охватывало население трех городов республики Башкортостан: Стерлитамак, Салават и Мелеуз, так как рынок Башкортостана является перспективным направлением для комбината. Для этого было опрошено 300 человек,

из них 58% - женщин, 42% - мужчин. Возрастной состав респондентов представлен на рисунке 1.

Полученные данные в соответствии с принципами выборочных исследований можно экстраполировать на население всех крупных городов республики.

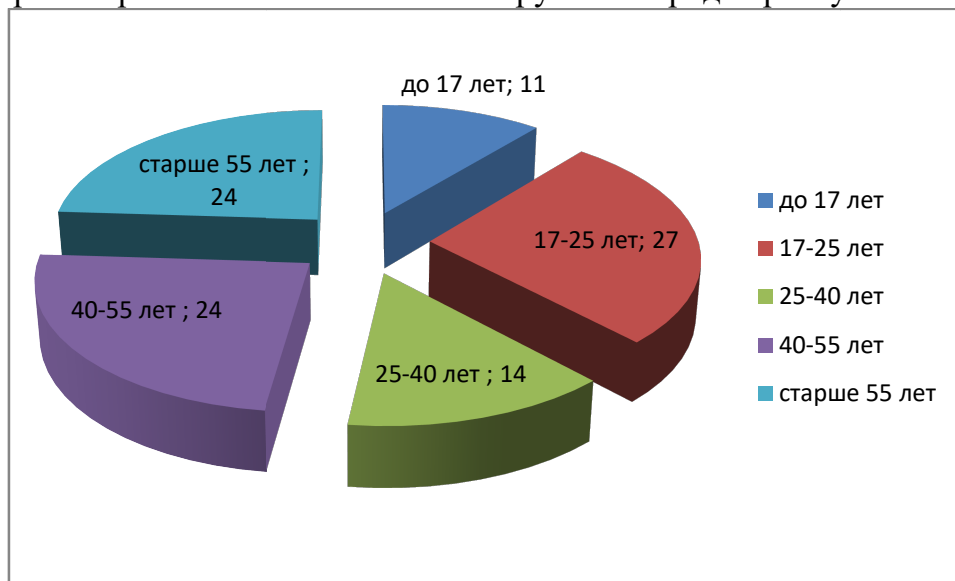


Рис. 1 – Возрастная структура респондентов

Для проведения исследования использовался метод анкетирования. Анкета состояла из следующих вопросов:

1. В каких местах Вы предпочитаете приобретать молочную продукцию (в магазинах, супермаркетах, на рынке, у частных производителей или др.)?
2. Какой фактор является решающим при покупке молочной продукции (производитель, цена, реклама, марка, цена, жирность или др.)?
3. Марки каких производителей являются более покупаемыми («Давлеканово», «Первый Вкус», «Домик в деревне», «Веселый молочник», ЗАО ММКК или др.)?
4. Какой жирности пользуется наибольшим спросом молочная продукция (низкой, средней, повышенной)?
5. Какую продукцию Вы хотели бы видеть в ассортименте ЗАО ММКК?

Результаты анкетирования показали, что 20% респондентов вообще не употребляют молочную продукцию в пищу, мотивируя это разными причинами. Основная часть респондентов данной группы – 71% нелюбит молочную продукцию, 22% не употребляют по состоянию здоровья, 7% придерживаются специальной диеты.

Дальнейшие исследования проведены на основе анкет опрашиваемых, которые потребляют молочную продукцию. Изучение спроса населения на молочные продукты различных марок показали следующие результаты.

Предпочтение покупателей в основном останавливается на трех основных марках «Даренка» (18%), «Молочный фермер» (17%), продукция ЗАО ММКК (16%), остальные марки занимают меньшую долю, самой непопулярной маркой является «Первый вкус», ее доля составляет 6% в общем объеме потребления молочной продукции.

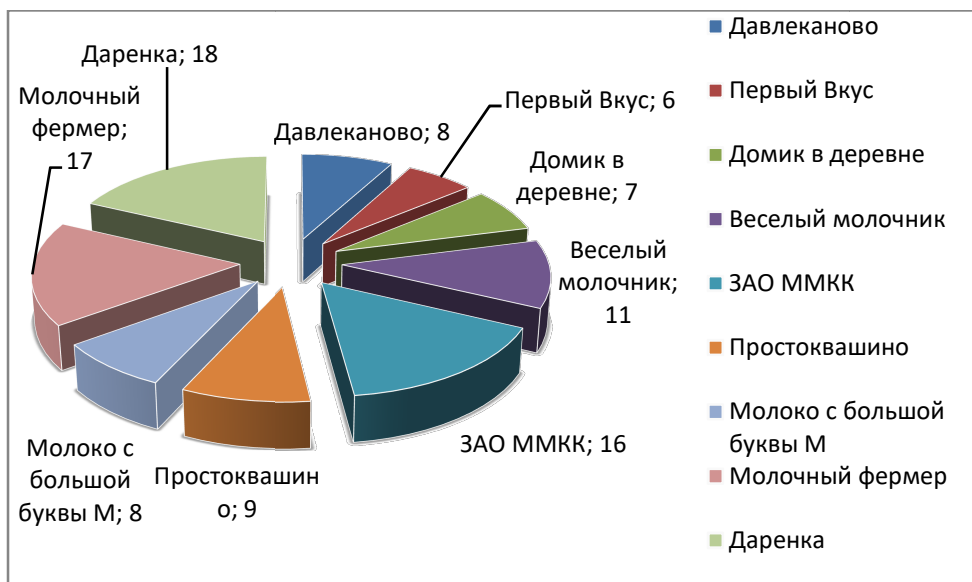


Рис. 2 – Структура потребляемой молочной продукции с точки зрения производителя. Таким образом, конкурентные позиции на региональном рынке ЗАО «Мелеузовский молочноконсервный комбинат» не сдаёт. В то же время с появлением новых молочных торговых марок на рынке позиции производителя начинают ослабевать.

Далее был задан вопрос: «В каких местах Вы предпочитаете приобретать молочную продукцию?». Мнение респондентов представлено на рисунке 3.

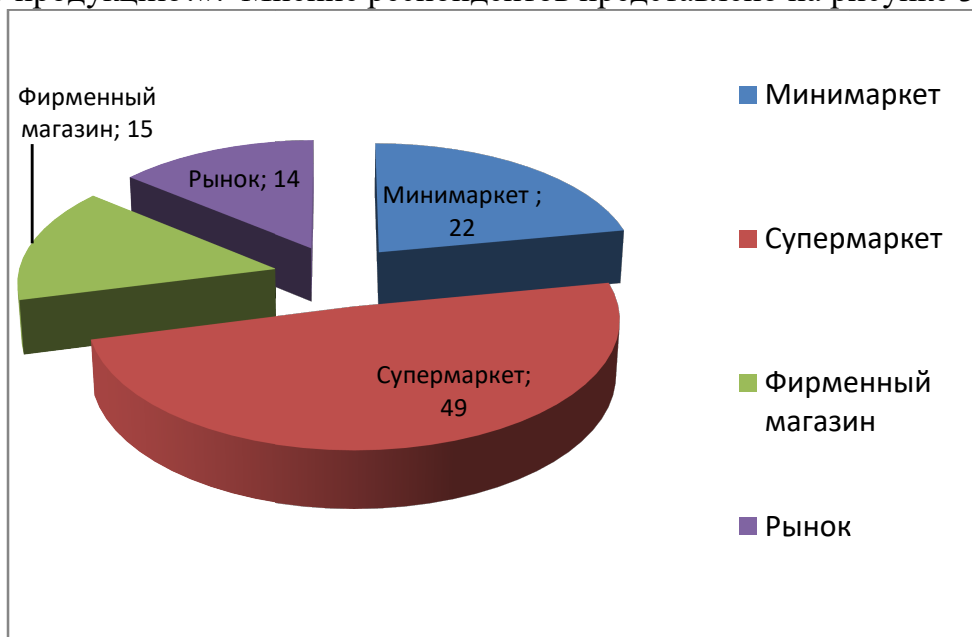


Рис. 3 – Предпочитаемые точки приобретений молочной продукции

Как видно из данных рисунка 3, на сегодняшний день возросла роль супермаркетов, число которых постоянно увеличивается.

На вопрос: «Какой фактор является решающим при покупке молочной продукции?» голоса распределились следующим образом (рисунок 4). На сегодняшний день покупатели обращают наибольшее внимание на качество продукта и на его цену.

На вопрос: «Какой жирности молочную продукцию предпочитаете?» ответы распределились следующим образом: 20% респондентов предпочитают низкую жирность, 48% - среднюю, 32% - повышенную.

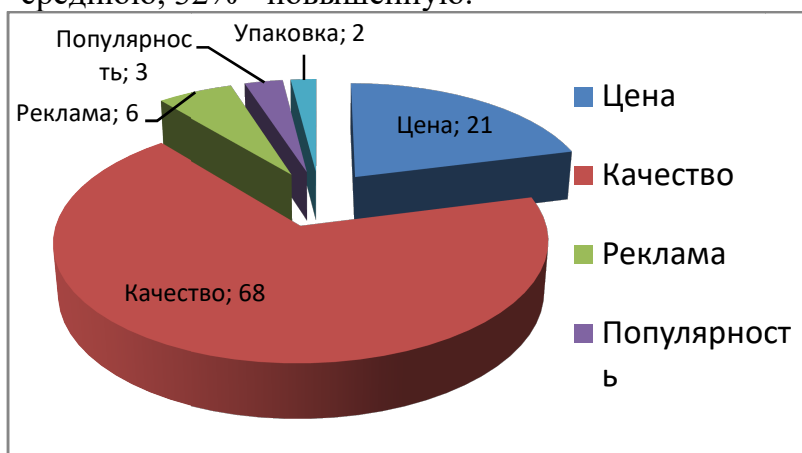


Рис. 4 – Факторы, влияющие на покупку

На вопрос «Какую продукцию Вы хотели бы видеть в ассортименте ЗАО «Мелеузовский молочноконсервный комбинат»?». Ответы распределились следующим образом: 20% респондентов готовы покупать молочные коктейли, 41% - творожную массу, 13% - сгущённое молоко, 14% - глазированные сырки, 4% - простоквашу, 8% - мороженное.

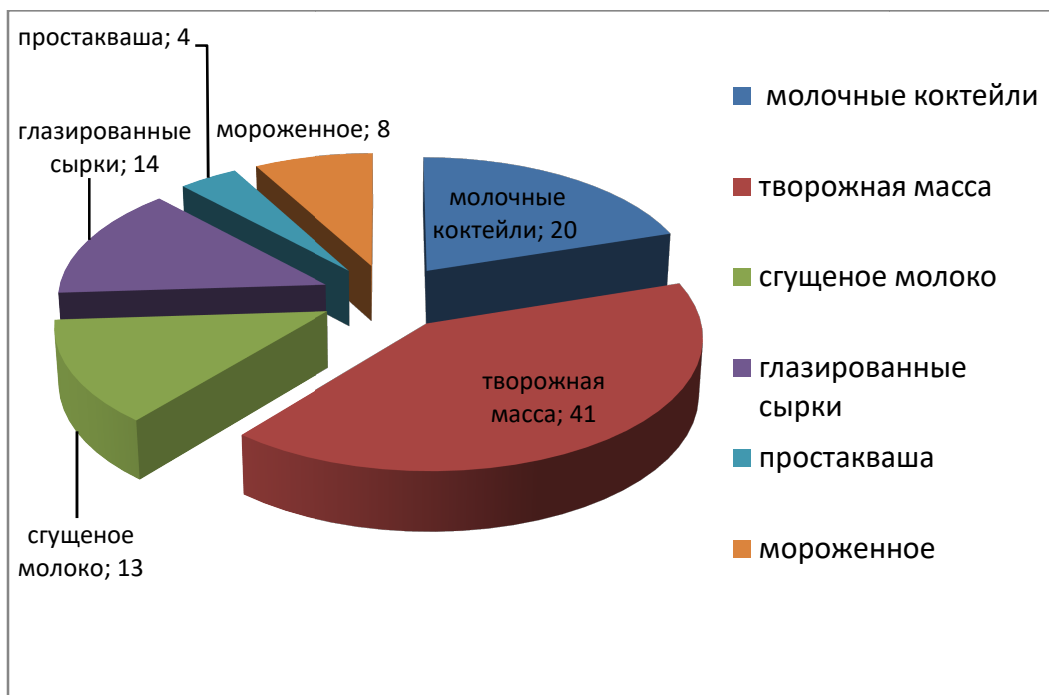


Рис. 5 – Потенциальный спрос на молочную продукцию ЗАО «Мелеузовский молочноконсервный комбинат»

Как показало исследование, появление новых торговых марок молочной продукции на региональном рынке влечет за собой изменение потребительских пред-

почтений и расстановку сил на рынке, в связи с этим возникает необходимость моделирования уровня спроса на молочную продукцию.

Потребители предпочитают покупать больше легкие, низкокалорийные молочные продукты. Потребители находят ассортимент недостаточным. Огромное значение для потребителей имеет качество и цена продукции. В то же время продукция отнюдь не всех производителей соответствует данным требованиям, многие потребители хотели бы покупать более натуральную продукцию, без консервантов, красителей, ароматизаторов.

Одна из основных тенденций развития рынка молочной продукции - расширение сферы влияния крупных игроков. Однако, с учетом того, что территория России значительна, а население сильно рассредоточено, небольшие предприятия будут существовать всегда вследствие того, что работают со скоропортящимся сырьем.

Все это указывает на то, что ассортимент ЗАО «Мелеузовский молочноконсервный комбинат» нуждается в модернизации. Первоочередными направлениями повышения привлекательности ассортимента комбината для потребителей могут быть следующие направления:

- расширение линейки легких, средне калорийных молочных продуктов;
- расширение линейки необычных, оригинальных молочных продуктов (с различными фруктами, необычными вкусовыми сочетаниями и т.п.).

Список использованных источников:

1. Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2015 году государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы»: [Электронный ресурс] URL:<http://www.mcsx.ru>

2. Гаянова В.М. Анализ рынка молока и молочной продукции / В.М. Гаянова, О.Н. Безответных // Экономическая наука сегодня: теория и практика : материалы VI Междунар. науч.–практ. конф. (Чебоксары, 24 март 2017 г.) / редкол.: Б.К. Мейманов [и др.] – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2017. – С. 45-48. – ISBN 978-5-9909794-5-1.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ХЛЕБА

*Сандюк Т.А., ст. преподаватель,
Башкирский институт технологий и управления (филиал) ФГБОУ ВО
«Московский государственный университет технологий и управления имени
К.Г.Разумовского (Первый казачий университет)»*

г. Мелеуз

*Мельникова Е.Н., к.э.н., доц.
Башкирский институт технологий и управления (филиал) ФГБОУ ВО
«Московский государственный университет технологий и управления имени
К.Г.Разумовского (Первый казачий университет)»*

г. Мелеуз

Хлеб является важным продуктом для большинства россиян, на рынке постоянно растет количество хлебопекарных предприятий, в связи, с чем растет и конкуренция в данном сегменте. В настоящее время в России функционируют около 18 тысяч хлебозаводов, 1,5 тысячи из которых являются крупными.

Динамика отраслевых показателей функционирования рынка хлеба и хлебобулочных изделий в Российской Федерации и в Приволжском федеральном округе (ПФО) по секторам за 2010-2016 г.г. представлена в таблице [1].

Таблица 1

Рынок хлеба и хлебобулочных изделий в РФ и в ПФО

Наименование	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	изменения 2016 г. к 2015 г., %
РФ в млрд. руб.	379	436,1	469,6	533,7	569,1	648,8	685,4	5,6
РФ в тыс. тонн	10 592	11 268	11 530	11 417	11 627	11 625	11 476	-1,3
РФ индустриальный сектор в тыс. тонн	7 255	7 049	6 961	6 829	6 738	6 621	6 469	-2,3
ПФО в млрд. руб.	73,9	84,5	91,8	105,7	113,9	125,1	132,6	6,0
ПФО в тыс. тонн	2 130	2 324	2 357	2 299	2 352	2 455	2 510	2,2
ПФО индустриальный сектор в тыс. тонн.	1 459	1 454	1 423	1 375	1 363	1 398	1 415	1,2
ПФО индустриальный сектор в млрд. руб	44,3	49,0	51,4	57,1	60,4	66,4	67	1,2
ПФО Микро малые и средние пекарни в тыс. тонн	671	870	934	924	989	1 057	1 095	3,6
ПФО Микро малые и средние пекарни в млрд. руб.	30	35	40	49	54	63	65	3,8
Башкортостан, тыс.т	356,0	321,8	330,2	348,6	349,4	340,8	335,1	-1,7
Башкортостан, млрд.руб	18,03	18,7	21,3	26,8	29,2	30,5	32,1	5,2

Исходя из представленных данных, наблюдается тенденция к снижению производства хлеба в натуральном выражении. В 2016г выпуск хлеба в России уменьшился на 1,3% по сравнению с 2015г. Данная тенденция сохраняется и в Республике Башкортостан, наблюдается спад на 1,7%. Рентабельность индустриального хлебопечения с 8,12% в 2000г. снизилась до 3,48% в 2016г.

В денежном выражении прирост производства хлеба и хлебобулочных изделий в 2016 г. составил 5,6%. За исследуемый период отмечается умеренный рост цен на хлеб и хлебобулочные изделия. Производство микро малыми и средними пекарнями в Приволжском федеральном округе в 2016г. увеличилось на 3,6% в натуральном выражении и на 3,8% в денежном выражении.

В Приволжском федеральном округе по количеству субъектов хлебопечения (микро, малые и средние пекарни, индустриальное хлебопечение) лидирует Республика Башкортостан с численностью 385 объектов, для сравнения - вторым по численности является Нижегородская область (277 объектов), в Республике Марий-Эл (88 объектов).

Большая часть торговли (64%) осуществляется через сетевую торговлю, через мелкорозничные субъекты осуществляется продажа 33%, через социальные магазины осуществляется продажа 3% хлеба и хлебобулочных изделий. На рисунке 1 представлена структура розничной торговли хлебом и хлебобулочными изделиями в Приволжском федеральном округе

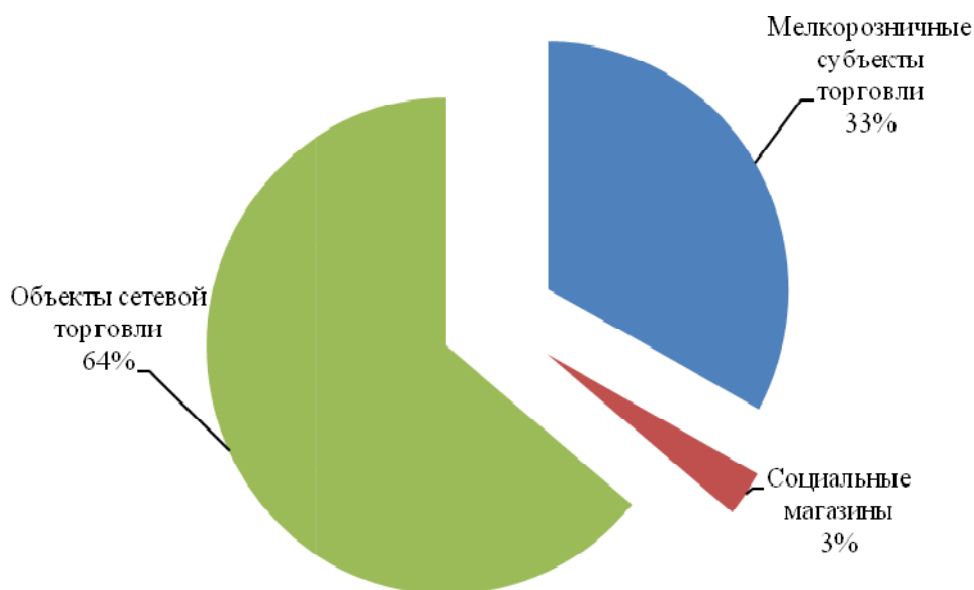


Рис. 1 – Структура розничной торговли хлебом в ПФО, %

В Республике Башкортостан производством хлеба занимаются: крупные хлебозаводы, средние и мелкие предприятия, пекарни торговых сетей. Отраслевая структура производителей регионального рынка хлеба представлена на рисунке 2.

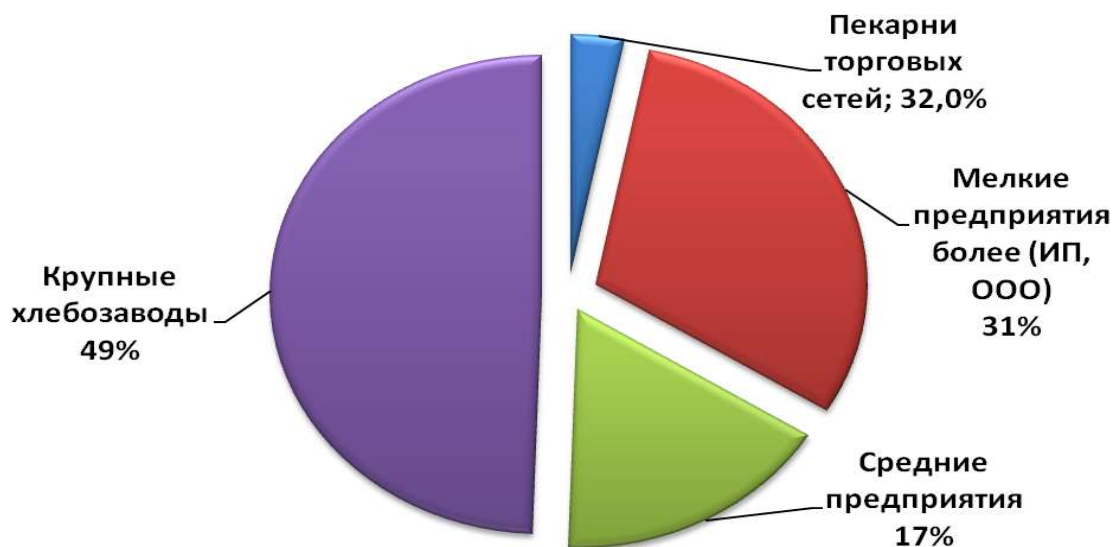


Рис. 2 – Структура производителей хлеба по Башкортостану

Согласно статистическим данным за 25 лет количество крупных заводов сократилось почти вчетверо. Исходя из представленных на рисунке данных, видно, что 50% от общего объема производства хлеба принадлежит крупным хлебозаводам. В Республике Башкортостан хлеб производят 9 крупных хлебозаводов, в основном расположенных в столице республики в г.Уфа - ОАО «Восход» (в составе 3 завода), АО «Стерлитамакский хлебокомбинат», АО «Уфимский хлеб».

Мелкие предприятия, их более 250, производят 31% от объема производства хлеба в РБ. Средние предприятия, их около 95 шт. в республике, производят 16,9%.

Так же на рынке хлеба твердую позицию имеют пекарни торговых сетей, которые производят 3,2% от общего объема хлеба.

В таблице 2 представлены средние потребительские цены на хлеб и хлебобулочные изделия по России, Приволжскому федеральному округу и Республике Башкортостан. Проанализировав данные таблицы можно сделать следующие выводы. Потребительские цены на хлебобулочные изделия из пшеничной муки высшего сорта в 2017г. в целом по России увеличились на 1,7%, в Приволжском федеральном округе на 1,68% и в Республике Башкортостан на 1,62%, что ниже средних показателей по стране [2].

Таблица 2

Сравнение средних потребительских цен на хлеб в ПФО, руб./кг

Наименование	2016	2017	динамика, %
Хлебобулочные изделия из пшеничной муки высшего сорта			
Российская Федерация	67,33	68,47	1,70
ПФО	64,89	65,98	1,68
Республика Башкортостан	70,98	72,13	1,62
Хлебобулочные изделия из пшеничной муки 1 и 2 сортов			
Российская Федерация	43,63	44,28	1,49
ПФО	42,67	43,36	1,61
Республика Башкортостан	44,19	44,94	1,69
Хлебобулочные изделия из ржаной муки и из смеси муки ржаной и пшеничной			
Российская Федерация	44,36	45,11	1,69
ПФО	39,65	40,31	1,66
Республика Башкортостан	39,39	40,04	1,72

По группе хлебобулочные изделия из пшеничной муки 1 и 2 сортов цены по России в целом увеличились на 1,49%, в ПФО – на 1,61%, в Башкортостане рост составил 1,69%, что выше среднеотраслевых показателей.

Тенденции повышения цен сохранились и по группе хлебобулочные изделия из ржаной муки и из смеси муки ржаной и пшеничной: по России – 1,69%, по ПФО – 1,66%, по Башкортостану – 1,72%.

Рост цен напрямую связан с не урожайностью зерна, которая приводит к росту цен на муку. Изменения цен на хлебобулочные изделия так же происходит в связи с ростом цен на бензин, повышением МРОТ и налогов.

В последнее время активно развиваются и открываются мини-пекарни. Острая проблема, с которой столкнулись крупные предприятия – это возвратный хлеб. Основной канал сбыта хлеба – торговые сети, и предприятия подстраиваются по ним, т.к. потеря даже одной из сетей для хлебозавода ощутима. Торговые сети диктуют поставку хлеба чуть ли не два раза в день, чтобы на полках всегда присутствовала продукция. При сроке годности хлеба трое суток потребитель выбирает более свежий

товар.

Мини-пекарни активно открываются и уводят потребителей у крупных хлебозаводов. В рыночных условиях право выбора товара и производителя остается у потребителей. Они могут отдать предпочтение горячему свежему хлебу, в отличие от покупки в торговой сети, когда хлеб поступает на прилавки в упаковке, а перед этим он остывает 3-6 часов, соответственно и вкусовые качества теряются.

Проблема возврата хлеба достаточно актуальная для предприятий. Для крупных заводов за год сумма возврата составляет несколько миллионов рублей. «По оценкам экспертов, возврат продукции хлебокомбината составляет до 20% от всего объема реализуемых изделий, что существенно превышает объемы продукции, которые может переработать хлебокомбинат» [1]

Законодательных ограничений на возврат хлеба от торговых сетей нет, однако в результате переговоров в большинстве торговых сетей количество возвратов снизилось до нуля. Убытки от возврата препятствуют техническому перевооружению, новым инвестициям в производство, повышению качества продукции, повышению заработных плат.

Изначально малые предприятия и большие хлебозаводы находят не на равных условиях со стороны государства. У хлебозаводов постоянные проверки, а малый бизнес в течение трех лет никто не имеет право проверять. За это время можно закрыть бизнес и вновь открыть под новым названием.

На рисунке 3 представлена динамика производства хлеба и хлебобулочных изделий в Республике Башкортостан с 1990г. по 2016г. Хлебопекарная промышленность является одной из ведущих отраслей агропромышленного комплекса. Хлеб для потребителей является продуктом первой необходимости и первостепенного спроса.

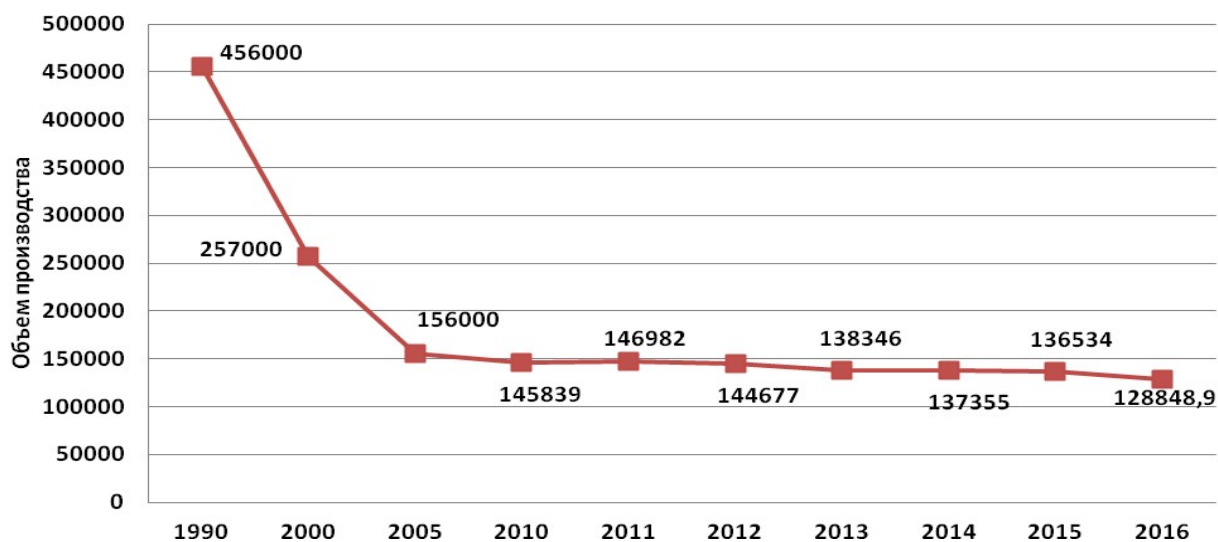


Рис. 3 – Динамика производства хлеба в Башкортостане, тонн

Производство функционального и специализированного хлебопеченье в Приволжском федеральном округе по состоянию на 2016г. представлено в таблице 3. Наибольший объем производства приходится на витаминизированные виды хлебобулочных изделий. Объем производства составляет 7092,4 тонн в год, что составляет 84% от общего объема производства продукции функционального назначения.

Функциональное и специализированное хлебопечение ПФО

Виды хлебобулочных изделий	Бессолевые	Йодированные	Витаминизированные	С повышенным содержанием пищевых волокон	Диабетические	Функциональные	Всего
Выработка, тонн	19,9	113,9	7 092,40	397,1	39,4	779,1	8 441,8
В процентах от общего производства хлеба и хлебобулочных изделий в ПФО	0,002	0,01	0,63	0,04	0	0,07	0,75

Согласно данным таблицы наибольший объем производства хлеба занимают витаминизированные виды, составляющие 0,63% от общего производства хлеба и хлебобулочных изделий в Приволжском федеральном округе. На втором месте по объему производства стоят функциональные виды хлебобулочных изделий, которые занимают 0,07% от общего производства хлеба и хлебобулочных изделий в ПФО. Рыночная ниша по выпуску диабетической продукции совершенно свободна. Продукция по данной группе в Приволжском федеральном округе не производится, в торговые сети поступает из других регионов.

В хлебопекарной отрасли можно отметить несколько переломных, кризисных периодов. Первый период связан с переходом к рыночной экономике. С 1990г. объем производства хлеба постепенно сокращался и в 2000г. объем составил 257 000 тонн. Исследователи отмечают два направления снижения объемов производства хлеба в 90-х годах XX века. Первая причина связана с деформацией ассортимента: объемы хлеба большей массы сокращались, увеличивалось выработка булочных, сдобных, бараночных изделий меньшей массы. Вторая причина - население перестало скармливать хлеб домашнему скоту, птице.

С 2011г. наблюдается четкая тенденция к уменьшению объемов производства. В настоящее время объемы производства хлеба и хлебобулочных изделий составляют меньше 30% от уровня 1990г.

Список использованных источников:

1. Хлебопечение Приволжского федерального округа: состояние, перспективы. 2017. - URL: <https://docplayer.ru> (дата обращения 26.11.2018).
2. Хлебопечение Приволжского федерального округа: состояние, пути развития // Межрегиональный информационно-аналитический и научно-популярный журнал Аграрная тема. - 2017 - №7(96) - С.10-14

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

*Касич А.О., д.е.н., проф.,
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Опанасенко М.С., магістрант,
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського*

На сьогоднішній день існує проблема низьких доходів працівників підприємств та організацій. Низький рівень заробітної плати не дозволяє працівнику мати необхідні його сім'ї матеріальні статки, щоб почуватися фінансово захищеним. В складних умовах сучасної економічної ситуації в Україні спостерігається знецінення поняття «заробітна плата». Причиною цього є не лише швидкі темпи інфляції в нашій державі, а й те, що роботодавці прагнуть зменшити свої витрати на оплату праці.

Через актуальність теми заробітної плати існує багато наукових робіт з цього питання. Проблематикою оплати праці переймалися такі українські вчені, як Ф. Бутинець [4], В. Базилевич [3], А. Калина [8], А. Колот [9], В. Кулішов [7] та ін. Однак, не зважаючи на значну кількість наукових робіт та поглядів, бачимо потребу у доповненні поняття «заробітна плата» власним баченням з урахуванням поточної ситуації.

Метою нашого дослідження є дослідження сутності поняття «заробітна плата» та обґрунтування напрямів її підвищення на українських підприємствах.

Вперше заробітну плату як ціну праці визначив відомий англійський економіст В. Петті у XVII ст. Величину заробітної плати англійський дослідник трактував через «природну ціну праці», рівень якої визначається фізіологічним мінімумом засобів існування найманого робітника та членів його сім'ї [1, с. 322].

На даний час в законі України «Про оплату праці» [2] сказано: «заробітна плата – це винагорода або заробіток, обчислений у грошовому виразі, який за трудовим договором роботодавець сплачує працівникові за роботу, яку виконано або має бути виконано». Деякі вітчизняні науковці доповнюють та поглиблюють таке визначення, інші більш широко розкривають суть поняття заробітна плата. Різні думки сучасних вчених щодо трактування заробітної плати працівників за її економічною сутністю наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Підходи до визначення заробітної плати в економічній літературі

№	Джерело	Сутність поняття
1	Базилевич В.Д	Заробітна плата – винагорода, обчислена як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу [3, 90]
2	Бутинець Ф.Ф.	Заробітна плата – оплата праці найманих працівників, яка виражає перетворену форму вартості і ціни робочої сили [4, 70]
3	Золотогоров В.Г.	Заробітна плата – сукупність виплат в грошовій (валютній) і (або) натуральній формі, отриманих робітником (нарахованих йому) за певний період часу (день, місяць, рік) [5, 121]

4	Науменко В.І.	Заробітна плата – частина вартості у грошовій формі, яка в результаті його розподілу надходить працівникам залежно від кількості і якості затраченої ними праці [6, 94]
5	Кулішов В.В.	Заробітна плата – ціна використання праці найманого працівника [7, 295]
6	Калина А.	Заробітна плата – це частина доданої вартості у грошовій формі, яка в результаті його розподілу надходить працівникам залежно від кількості і якості затраченої ними праці [8].
7	А. Колот	1. Заробітна плата – це економічна категорія, що відображає відносини між власником підприємства і найманим працівником з приводу розподілу новоствореної вартості. 2. Заробітна плата – це елемент ринку праці, що є ціною, за якою найменший працівник продає послуги робочої сили [9].
8	О. Грішнова	1. Заробітна плата – це економічна категорія, що відображає відносини між роботодавцем і найманим працівником з приводу розподілу новоствореної вартості. 2. Заробітна плата – це елемент ринку праці, що складається в результаті взаємодії попиту на працю та її пропозиції й виражає ринкову вартість використання найманої праці. 3. Заробітна плата – це винагорода або заробіток, обчислений у грошовому виразі, який за трудовим договором роботодавець сплачує працівникові за роботу, яку виконано або має бути виконано. 4. Заробітна плата – це основна частина його трудового доходу, який він отримує в результаті реалізації здатності до праці і який має забезпечити об'єктивно необхідне відтворення робочої сили. 5. Заробітна плата – це елемент витрат виробництва і водночас головний чинник забезпечення матеріальної зацікавленості працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці [10, 274].

Найбільш широкє визначення поняття економічної сутності пропонує О. Грішнова, яка розглядає поняття «заробітна плата» з кількох позицій: економічної теорії, ринкової економіки, економіки праці, найманого працівника та підприємця.

На нашу думку, потрібно акцентувати увагу лише на головному – розглядати сутність заробітної плати тільки з позиції економічних відносин за типом «працівник – роботодавець».

Таким чином, проаналізувавши думки різних вчених стосовно нашої теми, пропонуємо брати до уваги такі основні характеристики поняття «заробітна плата»:

заробітна плата – це дохід найманого працівника, який він отримує в якості оплати за виконання будь-яких робіт або послуг від замовника цих робіт;

заробітна плата – це частина витрат суб'єкта господарювання на отримання послуг або робіт для подальшої їх реалізації у вигляді товарів з метою отримання прибутку.

Отже, можна зробити наступні висновки: доходи найманих працівників знаходяться в прямій залежності від витрат роботодавців. Одним із шляхів вирішення нашої проблеми є збільшення витрат підприємства на оплату праці. Для того, щоб ці витрати окупились, підприємству потрібна впевненість в тому, що воно реалізує свої товари в конкретних обсягах та в заплановані терміни. В умовах нестабільної економічної ситуації українським суб'єктам господарювання потрібно освоювати нові ринки збуту для розширення горизонтів своєї діяльності. Це призведе до збільшення прибутків підприємства. У роботодавців з'явиться можливість наймати ще більше працівників, виплачувати їм гідну заробітну плату, що потягне за собою краще наповнення бюджету країни податками, в результаті чого зарплати працівників бюджетної сфери також матимуть можливість підвищитись.

Список використаних джерел:

1. Ковальчук В.М. Історія економіки та економічної думки : [навч. посіб.] / [В.М. Ковальчук, М.В. Лазаревич, М.І. Сарай]. – К.: Знання, 2008. – 647 с.
2. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр>.
3. В.Д. Базилевич Ринкова економіка: основні поняття і категорії: навч. посіб./ В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич. – К.: Знання, 2006. – 263 с.
4. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2006. – 832 с.
5. В.Г.Золотогоров Энциклопедический словарь по экономике./ В.Г. Золотогоров. - М.: Полымя, 1997. – 571 с.
6. Словник термінів ринкової економіки / В.І. Науменка. – К., 1996. – 272 с.
7. В.В. Кулішов Мікроекономіка: Основи теорії і практикум / В.В. Кулішов. – Львів: Магнолія плюс, 2004. – 332 с.
8. Калина А.В. Економіка праці / А.В. Калина – К. : МАУП, 2009. – 272 с.
9. Економіка праці та соціально-трудова відносини : [підручник] / [А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін.] ; за наук. ред. А.М. Колота. – К. : КНЕУ, 2009. – 711 с.
10. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносини : [підручник] / О.А. Грішнова. – 4-те вид., оновлене. – К.: Знання, 2009. – 390 с.

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

*Циган Р.М., старший викладач кафедри обліку і фінансів
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Гребінна Е. Ю., магістрант
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського*

Проблема розвитку економіки України на сьогоднішній день є однією з найактуальніших. Підприємства вітчизняного ринку орієнтуються переважно на виробництво продуктів важкої індустрії. Нинішній стан легкої промисловості знаходиться на тому рівні, що Україна не може забезпечити внутрішній ринок товарами широкого вжитку.

Актуальність даної теми полягає в ефективному вирішенні проблем управління підприємствами легкої промисловості, які на сьогоднішній день є малорозвинутими.

Головними проблемами розвитку є: низька конкурентоспроможність, висока ціна, невідповідна якість продукції. Дана ситуація на підприємствах залежить не тільки від зовнішніх та внутрішніх факторів, але зокрема й від якості прийнятих управлінських рішень. Одним з найважливіших, на думку авторів, інструментів процесу управління є ефективно побудована система управлінського обліку на підприємстві. Ведення обліку являється важливою складовою господарської діяльності підприємств, в тому числі легкої промисловості.

Проблеми ведення та застосування управлінського обліку на підприємствах відображались в роботах таких вчених: Аверчева І. В.[1], Апчерча А. [1], Голова С. В [2], Друрі К.[3], Керімова В. Е.[4], Ковальової О. В.[5], Нідлза Б.[6], Пушкара М. С. [7], Редченка К. [8], Нападовської Л. В. [9], Белоусової І.[10], Фостера Дж. [11], Шеремета А. Д. [12] та інші. Однак, побудові ефективної системи управлінського обліку та його особливостям на фірмах легкої промисловості приділяється недостатньо уваги.

Тому необхідно дослідити особливості побудови системи управлінського обліку та запропонувати заходи щодо зниження витрат на підприємствах легкої промисловості.

Ефективне ведення управлінського обліку на підприємстві легкої промисловості – це, насамперед, система заходів та методів, які включають в себе контроль, управління, достовірність і прийняття управлінських рішень на всіх рівнях господарської діяльності.

Враховуючи, що основним завданням підприємства є зменшення витрат, тому, доцільно, розглянути функції управлінського обліку, які спрямовані на досягнення цієї мети (рис. 1).

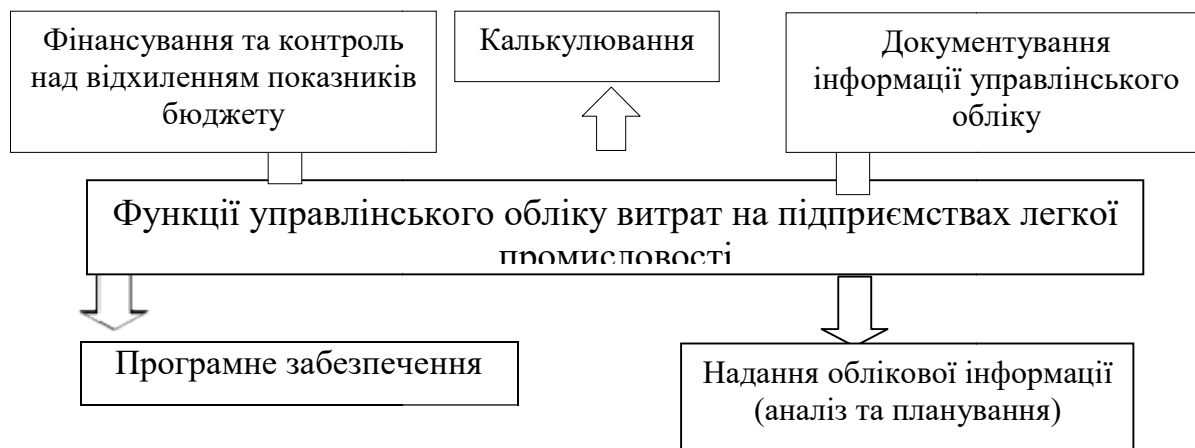


Рис. 1 – Функції управлінського обліку, які спрямовані на зменшення витрат. Узагальнено автором на основі джерел [9, 14]

Виконання цих функцій забезпечує зростання конкурентоспроможності продукції підприємства та покращення діяльності підприємства в цілому.

Ефективне ведення управлінського обліку на підприємстві забезпечує зменшення собівартості продукції та підвищення якості товарів. Це сприяє зростанню конкурентоспроможності на підприємствах легкої промисловості.

Кінцевий результат будь-якого підприємства легкої промисловості є отримання максимального прибутку за найменших витрат. Досягти достатнього рівня прибутку можливо за допомогою якісно побудованої системи управлінського обліку,

які використовують дані бухгалтерського обліку і аналізу, організують випуск конкурентоспроможної продукції та забезпечують її збут на вигідних умовах.

Для збільшення конкурентоздатності продукції легкої промисловості слід зменшити витрати на собівартість, тому необхідне:

1. обрати метод оцінки запасів та визначення фінансових результатів, що сприятиме якісному проведенню калькуляції;

2. побудувати систему аналітичного обліку витрат на виробництво продукції, яка сприятиме їх зменшенню;

3. оптимізувати процес операційної діяльності та аналізу її беззбитковості.

4. забезпечити контроль за дотриманням технології виробництва продукції легкої промисловості, що дозволить виготовляти якісні товари, цим самим збільшити їх конкурентоздатність на ринку;

5. забезпечити контроль за відповідальними особами та підрозділами.

Отже, впровадження управлінського обліку на підприємства легкої промисловості дозволить якісно організувати роботу фірми та її підрозділів, побудувати систему управління, яка сформує виробництво товарів за найменших витрат та за належною якістю, виконуючи умови оптимального використання всіх ресурсів, що призведе до збільшення прибутковості. Ведення управлінського обліку в компаніях є ефективним інструментом для створення конкуренції на ринку товарам «тіньової економіки», речам, які були у вжитку (секонд-хенд) та тим, що постачаються з Китаю.

Список використаних джерел:

1. Аверчев И.В. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение / И.В. Аверчев. – М.: Вершина, 2006.

2. Голов С. Ф. Проблеми та перспективи реформування бухгалтерського обліку в Україні / С. Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – № 11.

3. Друри К. Введение в управленческий и производственный учёт / К. Друри. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997.

4. Керимов В.Э. Управленческий учт : учебник / В.Э. Керимов. – М. : Дашков и Ко, 2004.

5. Ковалева О.В. Методологические основы системы управленческого учета / О.В. Ковалева // Финансовые исследования. – 2001. – № 3.

6. Нидлз Б. Принципы бухгалтерского учета / Б. Нидлз, Х.Андерсон, Д. Колдуэл. – М. : Финансы и статистика, 2004.

7. Пушкар М. С. Креативний облік (створення інформації для менеджерів): Монографія. – Тернопіль, Карт-бланш, 2006.

8. Редченко К. Проблемний управлінський облік та його прогностична функція. – Режим доступа: [//www.management.com.ua](http://www.management.com.ua).

9. Нападовська Л. В. Управлінський облік. [Підруч. для студентів вищих навч. закладів] / Нападовська Л. В. – К. : Книга, 2004.

10. Белоусова І. Роль управлінського обліку / І. Белоусова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 4

11. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект. - М.: Финансы и статистика, 1995.

12. Шеремет А.Д. Бухгалтерський учёт и анализ / А.Д. Шеремет, Е.В. Старовойтова. – М. : ИНФРАМ, 2010.

13. Друкер П. Задача менеджмента в XXI веке : пер. с англ. / П. Друкер – М. : Вильямс, 2004

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ У ТУРИСТИЧНИХ АГЕНТІВ

*Коваленко В.Ю., студентка 3 курсу
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Науковий керівник: Яценко Н.М., к.е.н., доц.
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського*

У сучасному світі сфера туризму відноситься до найрозвиненіших та найпотужніших галузей економіки, що стрімко розвивається і це вже стало загальноприйнятим фактом. Для активної реалізації туристичних послуг потрібні посередники – туристичні агенти, тому вагомість професії турагента важко переоцінити. Змістовність та правильність обліку є обов'язковою умовою ефективності роботи турагентів. На даному етапі в Україні стан організації обліку у туризмі та відтворення в звітності його результатів потребує вдосконалення.

Туристичний агент – це юридична або фізична особа, яка здійснює посередницьку діяльність між туроператором та споживачем туристичних послуг, що включає в себе рекламування, доведення інформації, продаж туристичних пакетів, а також супутні послуги. Турагент є майже невід'ємною частиною належного функціонування турфірм. При цьому виникає обов'язкова потреба в обліку діяльності туристичних агентів [1].

Особливості організації обліку у турагентів визначаються специфікою їх діяльності – це не тільки продаж туру споживачеві, а й розповсюдження інформації, що є додатковими витратами, які мають обліковуватися. Другою характерною ознакою є те, що турагенти надають послуги відразу і у повному обсязі, тому потреби у визначенні ступеню завершеності немає [2].

Визнання доходу також має свої специфічні особливості у турагентів. Діяльність туристичних агентів може здійснюватися на підставі договорів або агентських угод, за участю і без участі в розрахунках: якщо турагент приймає участь у розрахунках, то його дохід надходить на поточний рахунок або у касу фірми, а якщо ні, то він отримує суму винагороди. Тобто, якщо турагент виконує лише посередницьку діяльність, то сума транзитних коштів, що йдуть за призначенням до туроператора, не враховується ні в статті «Чистий дохід» (п. 6.2 П(С)БО 15), ні в статті «Витрати» (п. 9.1 П(С)БО 16). Ці транзитні суми потрапляють до доходу (проводка Дт 361 — Кт 703), але одразу виключаються (проводка Дт 704 — Кт 685). Сума винагороди включається в дохід (проводка Дт 377 — Кт 703) на підставі акта наданих послуг. Такий акт складається на дату виконання турагентом своїх зобов'язань за договором [3].

До витрат турагентів відносять вартість турпродукту, сформованого туроператором: витрати на маркетингові дослідження, оплата праці працівників турагентства, витрати на соціальні заходи, витрати на рекламу, витрати на збут, оренда офісу, амортизаційні відрахування, комунальні послуги, банківські послуги та ін. Турагенти можуть вести облік витрат, як суб'єкт малого підприємництва і можуть використовувати рахунки класу 8, у решті випадків можуть бути використані такі рахунки: 23 «Виробництво», до якого турагент має можливість

відкрити власний субрахунок «Виробництво турагентських послуг», що може бути призначений для узагальнення інформації про затрати, що складають власну виробничу собівартість послуг турагента.

Субрахунок 903 «Собівартість реалізованих робіт та послуг», до якого також може бути відкритий специфічний субрахунок другого порядку «Собівартість реалізованих турагентських послуг».

При цьому рахунок 92 «Адміністративні витрати» може бути використано для узагальнення інформації про затрати на оплату праці керівника, бухгалтера турагентської фірми, витрат на відрахування в соціальні фонди, амортизації основних засобів, плати за оперативну оренду, комунальні послуги, затрати на оплату послуг охорони, зв'язку, юридичних і аудиторських послуг, сум податків, зборів тощо.

Рахунок 93 «Витрати на збут» може бути використано для обліку витрат на рекламу, маркетинг; рахунок 94 «Інші витрати операційної діяльності» призначений для обліку сумнівних боргів, штрафів і пені; рахунок 95 «Фінансові витрати» призначений для обліку процентів за кредит; субрахунок 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг», до якого може відкриватися субрахунок другого порядку «Дохід від реалізації турагентських послуг»; рахунок 79 «Фінансові результати», до якого можуть відкриватися субрахунки 791 «Результат основної діяльності», 792 «Результат фінансових операцій» — для узагальнення інформації про фінансові результати турагентської фірми відповідно від основної діяльності та від фінансових операцій; субрахунок 331 «Грошові документи в національній валюті» призначений для обліку оплачених путівок до санаторіїв, пансіонатів, будинків відпочинку, субрахунок 333 «Грошові кошти в дорозі в національній валюті» призначений для обліку грошових коштів в національній валюті, перерахованих для купівлі іноземної валюти та інші рахунки [4].

Податковий облік турагентів відбувається за бухгалтерським фінансовим результатом. Фактично, транзитні суми ніяким чином на об'єкт оподаткування не впливають. Базою оподаткування у турагентів є комісійна винагорода, що нараховується туроператором чи іншими суб'єктами туристичної діяльності. При нарахуванні ПДВ туристичні агенти базуються на загальному правилі першої події, тому у разі надходження суми коштів від туристів за туристичний продукт ПДВ нараховується на дату надходження цієї суми. Туристичним агентам більш вигідно укладати посередницькі договори з туроператорами чи постачальниками туристичних послуг, оскільки в іншому випадку об'єктом оподаткування буде повна вартість туристичного пакету послуг, а права на податковий кредит вони не матимуть [5].

Як показали проведені дослідження специфіка організації обліку турагентської діяльності заключається у тому, що вона має посередницький характер. Окрім реалізації туристичного продукту споживачеві, турагент має супутні витрати: рекламу, амортизацію та інші, які мають обліковуватися згідно певних рахунків. Транзитні суми коштів, що проходять через турагента, відображаються одночасно і як дохід, і як вирахування із доходу. Податкове зобов'язання туристичного агента розраховується з комісійної винагороди: у першому випадку від туроператора чи постачальників, а у другому – прямо від туриста.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про туризм»: від 15.09.95 № 31 // Верховна Рада України. – 1995. – 242 с.

2. Балченко З. А. Бухгалтерський облік в туризмі і готелях України. Київ: КУТЕП, 2006. 232 с.

3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» : зі змінами від 18 09.2018 №40 // Верховна Рада України. – 1999. – 365 с.

4. Гура Н. О. Облік видів економічної діяльності. Київ: Центр навчальної літератури, 2010. 392 с.

5. Податки та бухгалтерський облік [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2017/december/issue-103-104/article-33039.html>

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Яценко Н.М., к.е.н., доцент

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

Циган К.А., студентка

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

Підставою для прийняття ефективних управлінських рішень на підприємстві є врахування реальних фінансових можливостей, що ймовірно тільки при наявності своєчасно одержаної та достовірної бухгалтерської інформації. Використання облікової інформації дозволяє топ-менеджменту підприємства обрати найкращий варіант дій при прийнятті відповідальних управлінських рішень.

Покращення аналітики та оперативності бухгалтерського обліку залежать від раціональної організації як бухгалтерського обліку, так і функціонування облікового апарату.

Питання організації бухгалтерського обліку досліджували відомі науковці, В.Ф. Палій, Я.В. Соколов, Ф.Ф. Бутинець, Я. Даниленко, П.А. Костюк включають до поняття організації складання планів роботи бухгалтерії. І це цілком слушно, адже будь-яка діяльність повинна починатись з постановки цілей та шляхів їх досягнення.

Для ефективної організації роботи бухгалтерського відділу підприємства необхідно визначити основні фактори, що впливають на облікову систему. До таких можна віднести:

- організаційно-правова форма власності підприємства;
- галузеві особливості в управлінні підприємствами;
- розмір організації бізнесу;
- організаційні особливості процесу виробництва та його технології;
- участь іноземного капіталу (спільне підприємство);
- наявність операцій, що здійснюються в іноземній валюті;
- обрана система оподаткування прийнята на підприємстві;
- стандарти, у відповідності до яких здійснюється складання фінансової звітності підприємства;
- участь підприємства у торгах на ринку цінних паперів;
- обсяг облікової інформації, що обробляється на підприємстві.

Сутність організації бухгалтерського обліку

№	Автори	Організація бухгалтерського обліку
1	Л. Г.Ловінська [4]	це система методів, способів, заходів, які забезпечують його оптимальне функціонування та розвиток відповідно до мети, цілей та місії
2	М. В.Кужельний, С. О.Левицька [2]	це система умов та елементів побудови облікового процесу з метою отримання достовірної та своєчасної інформації про господарську діяльність підприємства, здійснення контролю за раціональним використанням виробничих ресурсів і готової продукції. Її призначення – удосконалення та раціоналізація обробки інформації, розподіл робіт між персоналом бухгалтерії, наукова організація праці
3	А. М. Кузьмінський, В. П. Завгородій, В. В. Сопко[3]	у наголошують також, що раціональна організація бухгалтерського обліку передбачає отримання системного підходу, цілісності, всебічності, субординації, динамічності, випереджаючого відображення системоутворюючих відносин окремих частин і елементів
4	М.С. Пушкар [5].	організація фінансового обліку передбачає вирішення таких принципово важливих питань, як розробка концепції облікової політики підприємства, межі застосування фінансового обліку. Від вирішення цих питань залежить структура обліку, врахування запитів управлінської системи та функціонування інформаційної системи підприємства
5	Ф.Ф.Бутінець[1].	визначає організацію бухгалтерського обліку як цілеспрямовану діяльність керівників підприємства зі створення, постійного впорядкування та удосконалення системи бухгалтерського обліку з метою забезпечення інформацією внутрішніх та зовнішніх користувачів

Вдало здійснена організація праці облікового апарату дозволяє широко удосконалювати документацію, документообіг, реєстрацію операцій на рахунках бухгалтерського обліку, доцільніше використовувати робочий час облікових працівників.

Своєчасно формування об'єктивної облікової інформації про всі аспекти діяльності підприємства досягається тільки в умовах раціональної організації бухгалтерського обліку.

Складові раціональної організації бухгалтерського обліку мають включати:

- своєчасне та достовірне відображення в обліку та фінансовій звітності фінансово-господарської діяльності;
- оперативний контроль за ефективністю роботи підприємства та його внутрішніх господарських формувань;

- дієвий контроль за раціональним і економічним використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів;

- надання достовірної звітності у суворовстановлені терміни;

- високу продуктивність праці облікового персоналу та найбільше ефективне використання обчислювальної техніки.

Отже, під раціональною організацією бухгалтерського обліку слід розуміти таку його побудову, при якій забезпечується своєчасне, повне та достовірне відображення в обліку та звітності всіх господарських операцій і оперативний контроль за раціональним використанням матеріальних, фінансових і трудових ресурсів, ефективністю роботи підприємства та його окремих підрозділів під час оптимальних витрат праці та коштів на ведення обліку.

Основними елементами й засобами системи раціональної організації бухгалтерського обліку є:

- вдало розроблена облікова політика підприємства;

- затверджений робочий план рахунків бухгалтерського обліку з урахування особливостей технологічного процесу;

- використання реєстрів бухгалтерського обліку;

- затвержені первинні облікові документи та внутрішня бухгалтерська звітність;

- розроблений документообіг;

- впроваджені автоматизовані системи обліку;

- ефективно побудована структура та організація облікового апарата, визначення функцій, що ними виконуються.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку / Ф.Ф. Бутинець, О. П. Войналович, І.Л. Томашевська; [за ред. Ф.Ф. Бутинця]. – Житомир: Рута, 2006. – 528 с.

2. Кужельний М. В. Організація обліку / М. В. Кужельний, С. О. Левицька. – К.: ЦУЛ, 2010. – 352 с.

3. Кузьмінський А. М. Організація бухгалтерського обліку, контролю та аналізу / А. М. Кузьмінський, В. П. Завгородій, В. В. Сопко; [за ред. А. М. Кузьмінського]. – К.: Вища школа, 1993. – 223 с.

4. Ловінська Л. Г. Уніфікація термінології бухгалтерського обліку в Україні / Л. Г. Ловінська // Фінанси України. – 2010. – № 8. – С. 33–40.

5. Пушкар М.С. Облікова політика і звітність : навч. посібник / М.С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2003. – 141 с.

6. Сльозко Т. М. Організація обліку / Т. М. Сльозко. – К.: ЦУЛ, 2008. – 224 с.

ВЛАСНИЙ І ЗАЛУЧЕНИЙ КАПІТАЛ: СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА

Яценко Н.М., к.е.н., доц.

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

Махно В.В., магістрантка

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

Аналіз багатьох наукових праць, дозволяє припустити, що узагальнюючи існуюче різноманіття понять «власний капітал», можна дійти нового і можливо навіть

більш точного та достовірного визначення. Далі пропонуємо розглянути основні визначення, складові та значення власного капіталу для підприємства.

Теоретико-методологічні основи досліджень власного капіталу розкрито в працях В. Д. Базилевича, К. С. Базилевича, О. О. Гетьман, Н. І. Гражевської, А. М. Поддєрьогіна, В. М. Попова. Також питанню власного капіталу присвятили значну кількість праць ряд зарубіжних вчених, зокрема Ф. Вуд, С. Дж. Грей, Н. Л. Зайцев, Н. А. Каморджанова, Н. П. Кондраков, Т. Коупленд, Б. Е. Нідлз, Т. Н. Подольська, І. В. Сергєєв та інші.

Капітал у буквальному розумінні означає головну суму коштів, необхідних для започаткування та здійснення виробництва. За джерелами формування капітал підприємства ділиться на: власний – показує частку майна підприємства, яка фінансується за рахунок коштів власників і власних засобів підприємства; залучений – формується на тимчасовій основі у вигляді довгострокової або (та) короткострокової позики, що здійснюється у формі банківського кредиту (рис. 1.1) [6, с.151].

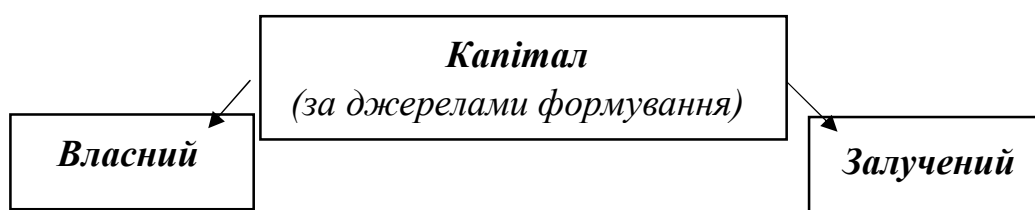


Рис. 1 – Класифікація капіталу

Власний капітал – основа для початку та продовження діяльності підприємства, один із найістотніших показників, характеризує фінансовий стан підприємства. Доцільно відзначити основні характеристики власного капіталу, що вказують на вагоме значення у діяльності підприємства (рис.2).

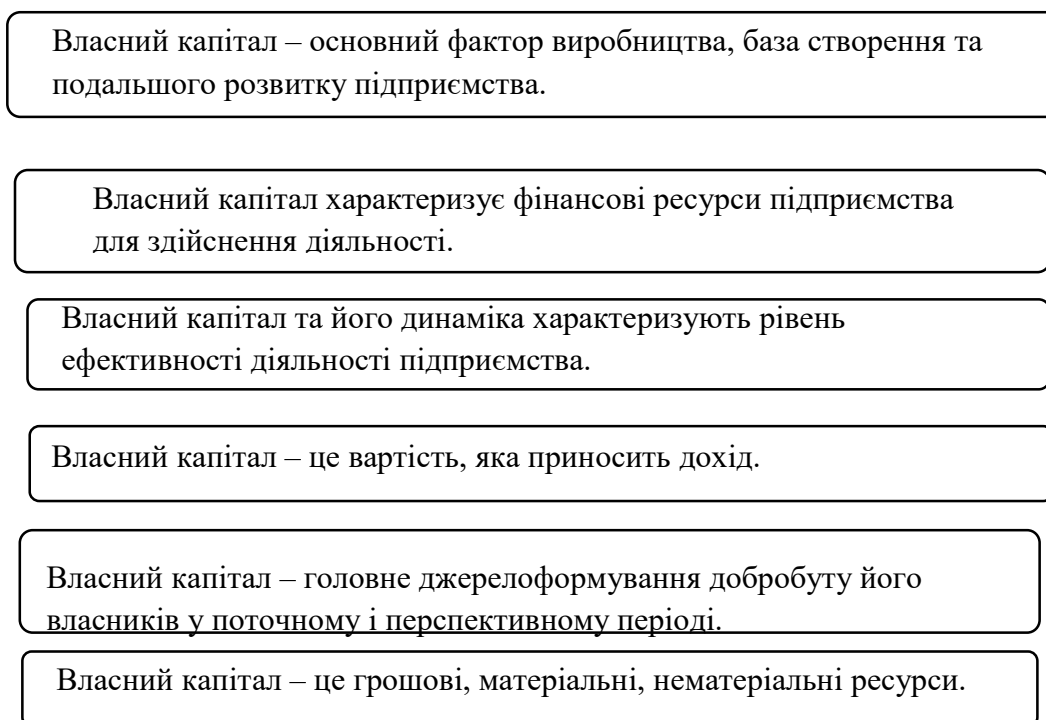


Рис. 2 – Значення власного капіталу для підприємства

Власний капітал має складну структуру, що залежить від організаційно-правової форми підприємства (акціонерне товариство, державне підприємство тощо). Складові власного капіталу подані далі у вигляді рисунка 3:

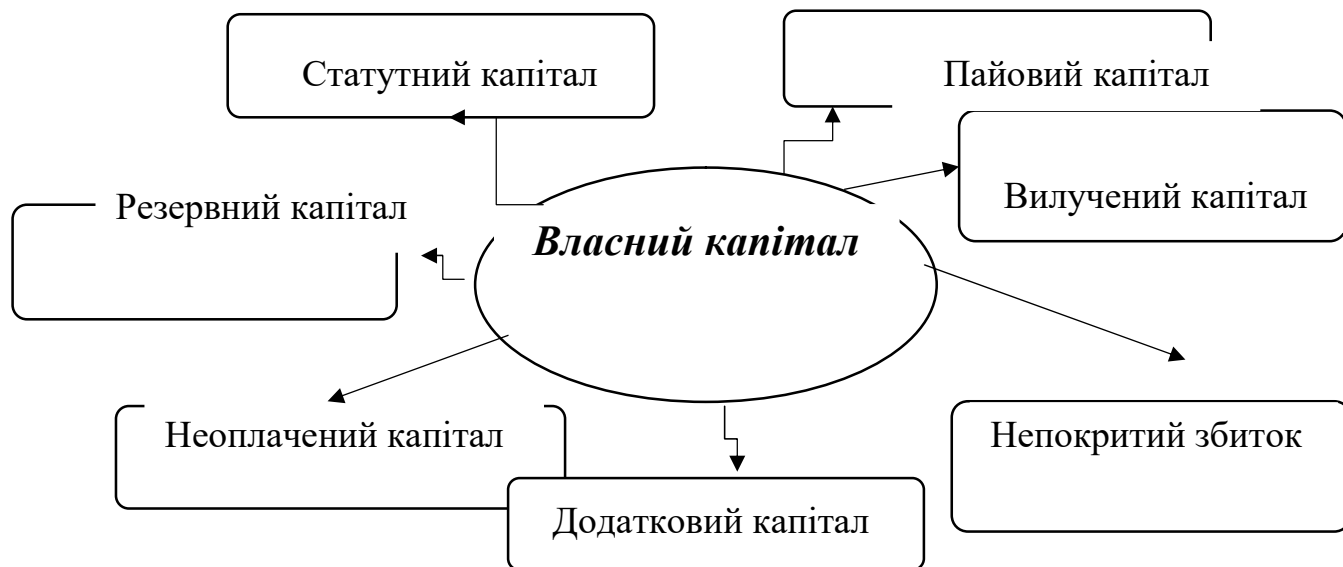


Рис.3 – Складові власного капіталу

Існують різні визначення поняття «власний капітал», основні з них, що зустрічаються найчастіше та різняться занесені до таблиці, приведеної нижче (табл. 1).

Таблиця 1

Основні визначення поняття «власний капітал»

Визначення поняття «власний капітал»	Автори
– це сума заборгованості підприємства його власникам у розмірі вартості активів, які за рахунок нього створені [7, с.193].	Хмелевська А.В.; Незборецька Г.М.
– це власні джерела підприємства, що без визначення строку повернення внесені засновниками або залишені ними на підприємстві з уже оподаткованого прибутку [5, с.48].	Сопко В.В.
– це власні джерела підприємства. [10, с.251].	Лень В.С.
– це сума власних засобів підприємства, які належать йому на правах власності та використовуються для придбання активів [4, с.500].	Нужна О.А.
– загальна вартість засобів підприємства, які належать йому на правах власності та є джерелом формування активів [8, с.368].	Бутинець Ф.Ф., Войналович О.П.
– це сума фінансових ресурсів, що вкладаються для організації та фінансування господарської діяльності [2, с.147].	Вівчар О.Й., Саварин В.М.
– сукупність економічних благ у грошовій, матеріальній та нематеріальній формах, які залучені до обороту без встановленого терміну повернення і здатні генерувати прибуток [3, с.6].	Королюк Т.М.
– загальна вартість засобів, отриманих від засновників у різній формі з повною передачею права власності на ці засоби, або	Бобяк А.П.

залишені засновниками на підприємстві, одержані в процесі діяльності підприємства (як внаслідок власної діяльності, так і безоплатно отриманих). [8, с.95]	
– це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань [1].	НПСБО 1
– є еквівалентом до поняття «чисті активи».	МСФЗ
– підсумок першого розділу пасиву балансу, тобто перевищення балансової вартості активів підприємства над його зобов'язаннями [8, с.368].	Терещенко О.О.
– вартість майна суб'єкта господарювання, тобто – чисті активи (різниця між вартістю майна і позиковим капіталом) [8, с.369].	Іванов І.І.
– важливий фінансовий показник, який характеризує: забезпеченість коштами для функціонування; кредитоспроможність та платоспроможність підприємства [8, с.92].	Бобяк А.П.

Підсумовуючи погляди, можна спробувати об'єднати різноманіття визначень так: «власний капітал» – усі блага, що є на підприємстві та забезпечують прибутковість тавідоображаються в балансі.

Залучений або позиковий капітал – це частина вартості майна суб'єкта господарювання, придбаного за рахунок виникнення зобов'язань, які необхідно повернути банкам, постачальникам, інвесторам: коштами, цінностями, які еквівалентні до вартості майна [9, с.26].

В момент створення підприємства його стартовий капітал втілюється в активах, інвестованих засновниками (учасниками) і представляє собою вартість майна підприємства. На цьому етапі, коли підприємство ще не має зовнішньої заборгованості, основна облікова формула: $A = Z + K$, – набуває вигляду $A = K$, оскільки $Z = 0$. Здійснюючи підприємницьку діяльність, підприємство неминуче використовує залучені кошти, тобто утворює борги. Боргові зобов'язання підтверджують права і вимоги кредиторів щодо активів підприємства і мають вищий пріоритет порівняно з вимогами власників. Тому власний капітал підприємства визначається як різниця між вартістю його майна і борговими зобов'язаннями: $K = A - Z$ [11, с.414].

Отже, капітал – обов'язкова складова будь-якого підприємства, це саме та певна сума необхідна, щоб зареєструватися в органах виконавчої влади, відкрити рахунок в банку, придбати активи. У повсякденні під капіталом розуміють: у вузькому значенні – суму заощаджень, достатню для ведення підприємницької діяльності, а в широкому розумінні – все те, що має певну цінність. Власні фінансові ресурси для кожного підприємства є необхідною частиною, без якої неможлива робота та подальше існування підприємства. Відтак, серед класифікації капіталу, розподіл на власний тазалучений на першому місці.

Існує багато визначень поняття «власний капітал», на нашу думку, власний капітал – це власні джерела фінансування підприємства, залучений капітал – частина капіталу, що виникла внаслідок фінансових зобов'язань.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.

2. Вівчар О.Й. Власний капітал як фінансове джерело функціонування підприємства / О.Й. Вівчар, В.М. Саварин // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2009. – Вип.19.5. – С. 146-150.

3. Королюк Т.М. Облік власного капіталу й аналіз його впливу на інвестиційну привабливість акціонерних товариств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к-та екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалт. облік, аналіз та аудит» / Т.М. Королюк. – К., 2005. – 22 с.

4. Нужна О.А. Власний капітал сільськогосподарських підприємств: трактування, класифікація, структура / О.А. Нужна // Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету: наук. журнал. Економічні науки. Серія облік і фінанси. – 2012. – Вип. 9(33). – Ч.2. – С.498-507.

5. Сопко В.В. Власний капітал акціонерних товариств: особливості визначення та обліку / В.В. Сопко // Науковий вісник НЛТУ України: збірник науково-технічних праць. – 2007. – Вип.17.6. – С.246-253.

6. Черемісова Т.А. Подальше дослідження економічної сутності капіталу, його видів та функціональної ролі у діяльності підприємства / Т. А. Черемісова // Збірник наукових праць ЧДТУ. – 2008. - № 21. – с. 149 – 154.

7. Хмелевська А.В. Власний капітал за атрибутами об'єкту бухгалтерського обліку / А.В. Хмелевська, Г.М. Незборецька // Науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». – 2011. – №2. – С. 192-194.

8. Бобяк А. П. Організаційно-методичні аспекти обліку власного капіталу / А. П. Бобяк // Экономика и управление. – № 1. – 2011. – С. 91-95.

9. Бухгалтерський облік: Навч. посібник/ Г.О. Партин, А.Г. Загородній, М.В. Корягін, Р.Л. Хом'як, О.С. Височан, В.І. Воськало. – Серія: Дистанційне навчання. – №26. – Львів: Видавництво Національного університету Львівська політехніка, 2005. – 248 с.

10. Лень В.С. Бухгалтерський облік в Україні. Основи та практика: навчальний посібник / В.С.Лень, В.В. Гливенко; за ред. В.С. Лєня. – Вид. 4-те. – Тернопіль: Навчальна книга – Богдан, 2012.– 752 с.

11. Лук'яненко І.І. Економічна сутність та значення капіталу в господарській діяльності підприємства / Лук'яненко І. І. // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки. – 2013. - №4. – с. 315- 325.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ З НАДАННЯ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ

*Дідур С.В., д.е.н., проф.,
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Циган Р.М., старший викладач
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Роговенко Н.С., магістранта
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського*

Вантажоперевезення представляють собою особливий вид взаємовідносин між покупцем вантажу (товарів, сировини тощо) і продавцем, які потрібно підтвердити документально. Для здійснення вантажоперевезення в Україні затверджений перелік необхідних документів, які оформлюються для водія, а також мають супроводжувати вантаж, що переміщується.

Багато науковців приділяють увагу питанням організації обліку в транспортних організаціях, такі як П.Й. Атамас [1], Ф.Ф. Бутинець [16], Й.К. Даньків [5], В.Б. Захожай [8], Н.П. Левицька [13]) Н.М. Малюга, Я.В. Лебедзевич, Л.Л. Горецька, Т.В. Давидюк [13] та інші. Однак, все ще залишаються невирішеними проблеми, пов'язані з тонкощами ведення обліку реалізації транспортних послуг.

Тому метою дослідження є проведення критичного аналізу особливостей обліку на автотранспортному підприємстві.

Перевезення вантажів за договорами транспортної експедиції використовується в практиці найбільш часто. За умовами угоди одна сторона гарантує здійснити перевезення вантажу іншого боку за винагороду, а також надати додаткові послуги з навантаження, розвантаження, забезпечення складського зберігання (табл. 1).

Таблиця 1

Обов'язки, які виконуються сторонами договору транспортування

Положення	Характеристика
Право власності на вантаж	залишається у власника не переходить до експедитору при передачі вантажу
Страховання, митні платежі	оплата здійснюється власником вантажу або експедитором
Маршрут	планується експедитором згідно з наказом клієнта, узгоджується сторонами
Оформлення передачі вантажів	здійснюється на підставі експедиторської записки
Складське збереження	забезпечується експедитором на підставі складської розписки, оплачується власником або експедитором

При організації обліку з реалізації транспортних послуг автотранспортні підприємства стикаються з постійними проблемами. Зокрема, під час використання у своїй діяльності автотранспорту, треба постійно слідкувати за його робочим станом. Для цього регулярно проводять техобслуговування автотранспорту. Як що авто виконує свої функції недостатньо ефективно, у підприємства виникає необхідність провести відповідні заходи з ремонту транспортного засобу.

А також необхідно здійснювати:

- облік автотранспортних засобів;
- обліковувати витрати на придбання паливно-мастильних матеріалів;
- необхідно регулярно формувати та друкувати дорожні листи (для автотранспорту).

Методи ведення бухгалтерського та податкового обліку на підприємстві, що надають транспортні послуги, закріплюються в обліковій політиці. Собівартість транспортних послуг залежить від складу витрат. Основні види витрат, які відображають специфіку діяльності:

- розподіл вартості автомобіля, за допомогою щомісячного списання на собівартість послуг, в залежності від встановлених норм амортизації;
- у складі витрат на паливо відображається вартість придбаних всіх видів палива, що витрачається на потреби автотранспортного підприємства, паливо-мастильні матеріали розраховується за нормами з урахуванням пробігу автомобіля;

- вартість всіх витрачаються при ремонті і технічному обслуговуванні транспорту матеріалів (автомобільна гума, інструменти, обладнання, інвентар і інші малоцінні швидкозношувані предмети), можливо списання цих витрат без створення резерву на ремонт;

- витрати на оплату праці, до складу яких входить сума нарахованої заробітної плати і відрахування на страхові внески, ці витрати можуть бути прямими, якщо заробітна плата нараховується працівникам, які безпосередньо зайняті наданням послуг, також витрати можуть бути непрямі, якщо оплачується праця управлінського персоналу організації.

- страхування автотранспорту може бути обов'язкова страховка або добровільна;

- інші витрати, відображають суми нарахованих податків (транспортний податок), платежі за гранично допустимі викиди (скиди) забруднюючих речовин, витрати на відрядження, плата стороннім організаціям за пожежну і сторожову охорону, за підготовку і перепідготовку кадрів, відсотки за користування кредитом та ін.

Видані та отримані документи є підставою для проведення здійснених операцій з транспортування вантажу через записи у бухгалтерському обліку.

Якщо доставка здійснюється за кордон, виникає необхідність обліку операцій в іноземній валюті, що призводить до виникнення курсових різниць.

Бухгалтерський облік у транспортній компанії відрізняється рядом особливостей, обумовлених специфікою діяльності, як розглянуто вище. Дана специфіка впливає не тільки на облік доходів і витрат, но й на оподаткування.

Список використаних джерел:

1. Атамас П.Й. Бухгалтерський облік у галузях економіки: [навч. посібник] / П.Й. Атамас. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 392 с.

2. Бутинець Т.А. Документування господарських операцій: теорія, методологія, комп'ютеризація. Наукове видання. – Житомир: ЖІТІ, 1999. – 412 с.

3. Даньків Й.К. Бухгалтерський облік у галузях економіки: [навч. посібник] / Й.К. Даньків, М.Р. Лучко, М.Я. Остап'юк. – К.: Знання, 2007. – 243 с.

4. Захожай В.Б. Бухгалтерський облік у галузях економіки: [навч. посібник] / В.Б. Захожай, М.Ф. Базась, М.М. Матюха, В.М. Базась. – К.: МАУП, 2005. – 968 с.

5. Левицька Н.П. Бухгалтерський облік в галузі народного господарства / Н.П. Левицька. – К.: Основа, 1999. – 276 с.

6. Облік в галузях економічної діяльності: автотранспорт і [навч. посібник] / Н.М. Малюга, Я.В. Лебедзевич, Л.Л. Горецька, Т.В. Давидюк; За ред. проф. Ф.Ф. Бутиця. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 480 с.

КРИТЕРІЇ ВИЗНАННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

*Касич А.О., д.е.н., проф.,
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Погрібний В.О., магістрант
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського*

На сучасному етапі інтернаціоналізації фінансових ринків України, створення та розвитку в країні спільних підприємств з іноземними учасниками, забезпечення конкурентоспроможності продукції спонукають підприємства використовувати ті

важелі розвинутої ринкової економіки, які вже довели свою ефективність і можуть бути з успіхом залучені до процесу виробництва. Серед таких важелів важливе місце займають нематеріальні активи.

Особливості визнання та класифікації нематеріальних активів є предметом пильного дослідження багатьох українських та закордонних вчених. Серед них слід назвати таких, як, зокрема, Бігдан І.А., Касьянова Н.В., Солоха Д.В., Морева В.В. та інші. Наукові праці у цій галузі, безперечно, є великим та важливим внеском в удосконалення вітчизняного обліку нематеріальних активів, вони є рушійною силою прогресу у цьому напрямі. Але все ж залишається багато аспектів, які необхідно дослідити, та багато питань, на які слід знайти відповіді за допомогою вітчизняних та міжнародних стандартів.

В Україні поняття нематеріальних активів регламентується П(С)БО 8, згідно якому це немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований. Спираючись на дане визначення, необхідно зазначити критерії віднесення активу до нематеріального, а саме:

- 1) немонетарність – всі активи, крім грошових коштів, їх еквівалентів та дебіторської заборгованості у фіксованій сумі грошей;
- 2) нематеріальність – актив не має матеріальної форми;
- 3) ідентифікованість – придбані активи та зобов'язання, які на дату придбання відповідають критеріям визнання статей балансу, встановлених Н(С)БО 1;
- 4) контрольованість – суб'єкт господарювання контролює актив, якщо він має повноваження отримувати майбутні економічні вигоди, що надходять від основного ресурсу, та обмежувати доступ інших до цих вигід;
- 5) отримання економічних вигод у майбутньому;
- 6) вартість достовірно визначена – придбані (створені) нематеріальні активи зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю;
- 7) наявність первинних документів.

Не визнаються нематеріальним активом, а підлягають відображенню у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені: витрати на дослідження; витрати на підготовку та перепідготовку кадрів; витрати на рекламу та просування продукції на ринку; витрати на створення, реорганізацію та переміщення підприємства або його частини; витрати на підвищення ділової репутації підприємства, вартість видань і витрати на створення торгових марок.

Нематеріальні активи являють собою достатньо складний механізм і мають важкість у точному визначенні, тому їх класифікація є досить важливою, бо вона дозволяє у більш повному об'ємі розкрити їх змістовну характеристику. В пункті 5 П(С)БО 8 всі нематеріальні активи класифікуються за 6 групами:

- I – права користування природними ресурсами;
- II – права користування майном;
- III – права на комерційні позначення;
- IV – права на об'єкти промислової власності;
- V – авторське право та суміжні з ним права;
- VI – інші нематеріальні активи;

Окрім основного групування в Положенні, існують декілька ознак за якими також можна класифікувати нематеріальні активи: структурні складові; спосіб отримання; за строком корисного використання; за впливом на фінансові результати діяльності підприємства; за ступенем відчуження; за оборотністю (тривалістю

використання); за ступенем вкладення індивідуальної праці працівниками даного підприємства.

Отже, в економічних джерелах та законодавчих документах існує досить велика кількість класифікаційних ознак, що дає змогу максимально охопити усі можливі об'єкти НМА за їх характеристиками та призначенням.

Список використаних джерел:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 (МСБО 38). Нематеріальні активи від 01.01.2012 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_050

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» від 18.10.1999 № 242 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>

3. Бігдан І.А. Облік і аудит нематеріальних активів: дис. ... канд. екон. наук / І.А. Бігдан. – Х. : ХДУХТ, 2003. – 287 с.

4. Касьянова Н.В., Солоха Д.В., Морєва В.В. та ін. Потенціал підприємства: формування та використання 2-е вид. — К.: Центр учбової літератури, 2013. — 248 с.

УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ І ВИКОРИСТАННЯМ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

*Горпинченко Д.К., студентка 5 курсу,
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Хоменко Л.М., к.е.н., доц.
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського*

Головною метою кожного виробництва і виробника є отримання прибутку. Прибуток являє собою підсумок затрат, що використовувалися для його отримання. Прибуток є запорукою економічної стійкості і конкурентоспроможності виробника і його продукції. Тож вся діяльність підприємства спрямовується на зростання прибутку, або ж утримання його певному рівні. Для стабільного розвитку підприємства у довгостроковому періоді необхідна оптимізація його доходів і витрат, джерел фінансування. Тому необхідно створити дієвий механізм управління прибутком на підприємстві, що також забезпечить розвиток економіки країни в цілому.

Кожне підприємство, перш ніж почати виробництво продукції, визначає, який прибуток, який дохід воно зможе отримати.

Але економічна нестабільність, монопольне становище товаровиробників спотворюють формування прибутку як чистого доходу, приводять до прагнення одержання доходів головним чином у результаті підвищення цін.

Усуненню інфляційного наповнення прибутку сприяють фінансове оздоровлення економіки, розвиток ринкових механізмів ціноутворення, оптимальна система податків [1].

Ці завдання має виконувати держава в ході здійснення економічних реформ.

Тематика формування та управління прибутком є досить добре описаною в економічній літературі. Проблеми забезпечення ефективного управління прибутком розглядали в своїх працях багато вітчизняних науковців: Білик Т.О., Бланк І.А., Блонська І.І., Гончаров А.М., Гриньова В.М., Кальмук М.В., Коваленко Л.О., Поддєрьогін А.М., Покропивний С.Ф., Субботович Ю.Л., Ткаченко Є.Ю. та інші.

Однак в умовах кризового стану економіки країни, є необхідність пошуку більш ефективних методів управління прибутком підприємства.

На рівні підприємства в умовах товарно-грошових відносин чистий дохід приймає форму прибутку. На ринку товарів підприємства виступають як відносно відособлені товаровиробники. Установивши ціну на продукцію, вони реалізують її споживачу, одержуючи при цьому грошовий виторг, що не означає одержання прибутку. Для виявлення прибутку необхідно зіставити виторг із витратами на виробництво і реалізацію, що приймають форму собівартості продукції. Коли виручка перевищує собівартість, підприємство отримує прибуток. Підприємець завжди ставить своєю метою прибуток, але не завжди її отримує. Якщо виторг дорівнює собівартості, то вдалося лише відшкодувати витрати на виробництво і реалізацію продукції. При реалізації без збитків відсутній і прибуток як джерело виробничого, науково-технічного і соціального розвитку.

Необхідність пошуку нових підходів до управління прибутком зумовлено розвитком ринкових відносин в українській економіці. І як наслідок, певних змін зазнає й саме визначення прибутку. Наразі існує декілька точок зору на визначення поняття «прибуток», що різняться серед вітчизняних та закордонних авторів.

Поддєрьогін А.М. вважає, що прибуток – це частина додаткової вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу. Після того, як вартість, втілена у створеному продукті, буде реалізована і набере грошової форми – підприємство одержить прибуток. Отже, об'єктивна основа існування прибутку пов'язана з необхідністю первинного розподілу додаткового продукту.

Покропивний С.Ф. визначає прибуток як залишену після відшкодування на виробничу і комерційну діяльність підприємства усіх витрат частину виручки. Але лише кількісне визначення категорії не розкриває усієї економічної природи прибутку та обмежує його розуміння.

Бланк І.А. у своїй праці «Управління прибутком» відзначає, що в процесі підприємницької діяльності створений у сфері виробництва та послуг чистий дохід є відображенням прибутку як економічної категорії. Він вважає, що готова продукція є результатом поєднання факторів виробництва (капіталу, праці та природних ресурсів) і корисної продуктивної діяльності господарюючих суб'єктів, що за умови продажу споживачу стає товаром. Вартість живої праці і минулої упередженої вартості включається в вартість товару на стадії продажу.

Аналіз трактування різними вченими поняття прибутку, як економічної категорії, показав, що відсутній єдиний підхід щодо визначення його сутності. Тому задля успішного управління прибутком підприємства, перш за все, необхідно чітко визначити сутність поняття «прибуток», а також його складові елементи та чинники, що на нього впливають[2].

Прибуток виконує такі основні функції:

- оцінка підсумків діяльності підприємства;
- розподіл доходу між підприємством і державою, підприємством і його робітниками, між сферою виробництва і невиробничою сферою;
- джерела утворення фондів економічного стимулювання і соціальних фондів завдяки збільшення трудового внеску колективу підприємства і за рахунок інших факторів.

Для того, щоб забезпечити досконалий механізм управління прибутком для українських суб'єктів господарювання можна запропонувати наступні заходи:

1. Проводити ефективну кадрову політику. Це повинно зменшити для господарства витрати часу на виробництво одиниці продукції, за умови забезпечення максимально продуктивного та кваліфікованого персоналу

2. Підвищувати ефективність збутової політики підприємств. Оскільки від реалізації продукції залежить отримання доходу, необхідно приділяти їй більше уваги.

3. Уникати непродуктивних витрат шляхом їх нормування, планування та аналізу.

4. Підвищувати якість продукції і ліквідовувати втрати від браку. На дохідність господарства впливає модернізація продукції або зняття з виробництва неконкурентоспроможних товарів. Господарство не зможе отримати максимальний можливий дохід, який був попередньо запланований, оскільки може зазнати підвищення витрат через виробництво неконкурентоспроможної продукції.

5. Підвищувати ефективність маркетингу. Багато нових видів виробів не купуються на ринку саме через відсутність дієвого механізму рекламування та заохочування покупців.

6. Застосовувати жорсткий контроль за всіма витратами. З метою проведення керівниками підрозділів найточнішого контролю за всіма ділянками роботи необхідно забезпечити їх всіма необхідними засобами. Тільки тоді не будуть допущені марні та невиправдані витрати матеріальних, фінансових та трудових ресурсів.

В умовах фінансово-економічної кризи, постійного зростання цін та нестабільності економіки багато підприємств не здійснюють планування прибутку. Вони пов'язують це зі складнощами прогнозування. Проте повноцінно керувати фінансовими результатами та надіятися на отримання прибутку без такого важливого етапу як планування, планових розрахунків неможливо. При відсутності планових розрахунків прибутку підприємство не може повністю контролювати свої доходи і видатки і своєчасно приймати необхідні рішення. Отже, саме детальне планування господарської діяльності забезпечує успіх підприємства на ринку.

Список використаних джерел:

1. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/>

2. Гаватюк Л.С. Прибутковість українських підприємств: реалії сьогодення / Л.С. Гаватюк, Н.В. Дармограй, Г.М. Хімійчук // Молодий вчений. – 2016. - № 1 (28). – С. 40-43.

СЕКЦІЯ 5 МАРКЕТИНГОВА СКЛАДОВА СТІЙКОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНТЕРНЕТ-РЕКЛАМИ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

*Цимбал О. С., Заболотній І. А., студенти 3 курсу,
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Науковий керівник: Герасимчук В. В., страший викладач
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського*

В останні роки майже неможливо уявити своє життя без мережі Інтернет. Кожен день нею користується більше половини населення всього світу, що робить її досить привабливою для рекламодавців. Тому на даний момент є досить важливим розглянути питання ефективності інтернет-реклами в Україні та усьому світі.

Питаннями Інтернет-реклами по поширенню інформації займалися Б.Берман [1], рекламою в системі цінностей в інформаційному суспільстві займався А.Маслоу [2], інноваційним маркетингом у сфері послуг – Н.Платонова [3].

Метою даного дослідження є ефективність Інтернет-реклами в Україні та світі.

Особливістю сучасного розвитку сфери торгівлі у цілому, і особливо торгівлі послугами, є пряма залежність між рівнем інформатизації й інноваційності комплексу маркетингу на підприємстві та ефективністю його діяльності. Це означає неминуче збільшення місткості ринку інтерактивних медіа і реклами, а також віртуальної форми ведення бізнесу в усьому світі. Першоосновою таких змін є поширення інформаційних технологій на планеті.

Їх проникнення у сферу життєдіяльності людей тісно пов'язане із фізичними можливостями їх доступу до Інтернету. Як видно із табл. 1, сьогодні 51,7 % земної популяції мають доступ до Всесвітньої мережі, причому найбільша частка користувачів від числа населення світу належить Азії (4148177672 осіб або 49,7 %). Найбільший резерв середньострокового екстенсивного зростання кількості користувачів Інтернет-ресурсу зосереджено саме в Азійському регіоні, що пов'язано зі сприятливими економічними, технологічними та демографічними чинниками в середньостроковому періоді розвитку. З точки зору збільшення частки матеріального споживання, а також електронної комерції Азія є надзвичайно привабливою для інвесторів та рекламодавців. Проте, 76 % користувачів Всесвітньої павутини проживає в багатих країнах, в той час як на долю країн, що розвиваються припадає 24 % користувачів [4].

Глобальна мережа є одним з кращих місць для розміщення реклами, що підтверджується прибутком, який вона приносить щорічно. У 2016 р. дохід від Інтернет-реклами побив усі мислимі і немислимі рекорди, склавши практично 72,5 млрд. \$. Порівнюючи цей результат з аналогічним за 2015 р., побачимо, що різниця складе +21,8 %, повідомляє ComputerWorld з посиланням на дослідження компанії PricewaterhouseCoopers. Мобільна Інтернет-реклама в 2016 р. стала найбільш швидкозростаючою і розвивається з усіх сфер даного ринку. Її зростання склало 77 %, а дохід – 36,6 млрд.\$, що становить більш ніж половину (51 %) від загального доходу.

Користування Інтернетом у світі відносно кількості населення

Географічний регіон	Кількість населення (на 30 червня 2017 р.), осіб	Кількість користувачів Інтернету (на 31 грудня 2000 р.), осіб	Кількість користувачів Інтернету (на 30 червня 2017 р.), осіб	Проникнення у 2017 р. (% загальної кількості населення), %	Зростання у 2000-2017 рр., %	Частка користувачів від числа населення світу, %
Африка	1 246 504 865	4 514 400	388 376 491	31,2	8503,1	10,0
Азія	4 148 177 672	114 304 000	1 938 075 631	46,7	1595,5	49,7
Європа	822 710 362	105 096 093	659 634 487	80,2	527,6	17,0
Латинська Америка / Кариби	647 604 645	3 284 800	404 269 163	62,4	2137,4	10,4
Ближній Схід	250 327 574	108 096 800	146 972 123	58,7	4374,3	3,8
Північна Америка	363 224 006	18 068 919	320 059 368	88,1	196,1	8,2
Океанія / Австралія	40 479 846	7 620 480	28 180 356	69,6	269,8	0,7
Разом у світі	7 519 028 970	360 985 492	3 885 567 619	51,7	976,4	100,0

Кількість користувачів Інтернету та мобільного зв'язку в Україні також продовжує зростати. За оцінками світових організацій (Міжнародна телекомунікаційна спілка при ООН, ІТУ), станом на 30 червня 2017 р. із 44405055 українців мали доступ до Інтернету 23303773, або 52,5 % населення України (проти 15300000 млн. – у 2012 р.). При цьому українці складають 3,5 % від загальної кількості європейців, що мають доступ до Всесвітньої павутини. [5].

Український ринок Інтернет-реклами набрав великих обертів за останні роки. Доходи від Інтернет-реклами в 2016 р. порівняно з 2015 р. дали приріст 38 %», тобто збільшились із 1293 млн. грн. до 1784 млн. грн., з яких 51,2 % – це банерна реклама, 49,8 – контекстна. Якщо розглянути розподіл обсягу ринку реклами за сегментами, то бачимо, що обсяги Інтернет-реклами зростають швидше, ніж інших сегментів, хоча й не займають лідируючих позицій за кількістю залучених коштів рекламодавців. Структура ринку Інтернет-реклами в Україні наведена на рис.1.

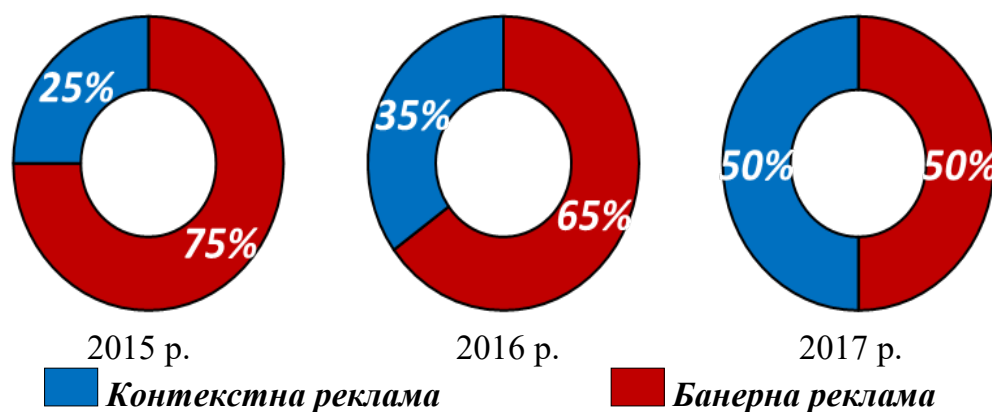


Рис. 1 – Сегментний розріз ринку Інтернет-реклами в Україні

У розвитку ринку простежуються загальносвітові тенденції до росту контекстної (пошукової) реклами та до зменшення долі банерної (медійної).

Банерна реклама виступає більше іміджевим інструментом, тоді як контекстна дозволяє частково діяти на споживача, з'являючись у той момент, як він вводить параметри пошуку чи на тематичних сайтах. Контекстну (пошукову) рекламу використовують середні та малі фірми. Кожен «клік» по такому повідомленню коштує його рекламодавцеві 0,1-1,5 дол., хоча ціна може бути і більшою, залежно від товару чи послуги, яка рекламується.

За оцінками Інтернет-агентств, в Україні в 2016 р. нараховувалось близько 15 тис. активних рекламодавців, котрі користувались послугами різноманітних інструментів для реклами в Інтернеті. Близько половини становили оператори мобільного зв'язку та продавці, виробники електроніки. Вся реклама в Інтернеті, як і будь-яка, спрямована на привернення уваги потенційних клієнтів та підтримання іміджу в уже існуючої аудиторії. Якщо проаналізувати українську Інтернет-аудиторію, то з кожним роком помітне зростання її чисельності. Це пов'язане, головним чином, із розвитком Інтернет-провайдерів у Києві та містах-мільйонниках.

Інтернет-ЗМІ – найефективніший інструмент впливу на аудиторію, тому істотний розвиток саме цієї галузі привів до створення величезної кількості електронних видань різної тематики. Навпаки, газетні видання починають занепадати, бо процес відтворення друкованої інформації усе ще доволі складний та повільний і не приносить величезного прибутку. Частково це стосується і телебачення, де більшість каналів давно транслюються у глобальній мережі, а кіномани дедалі більше віддають перевагу стрічкам на електронних носіях; велика частка новин кіберпростору супроводжується відеоматеріалами, які потрапляють у мережу швидше, ніж на ТБ, і легко сприймаються навіть незмонтованими.

Сектор інтерактивних медіа, а отже, і реклами за допомогою Інтернет та мобільних пристроїв, має об'єктивні умови для подальшого динамічного розвитку і суттєвого збільшення фінансових надходжень від рекламодавців та користувачів протягом наступних десятиліть.

Можна припустити, що конкурентна боротьба між лідерами рекламного ринку он-лайн буде загострюватися, а міжнародні мережеві агентства повного циклу продовжуватимуть купувати малі успішні компанії зі сфери мобільного маркетингу, з огляду на стратегічну перспективність мобільного сегменту рекламного ринку.

Однак в Україні застосовуються не тільки інтерактивні технології, розширення і поглиблення переліку послуг рекламних агентств із використанням інформаційних технологій, а також подальше зростання кількості домогосподарств, які мають доступ до Інтернет-мережі, що дозволить українському ринку реклами істотно збільшити ефективність контактів із цільовою аудиторією та зменшити їх собівартість.

Ухвала щодо проведення рекламної кампанії з використанням інтернету, вибір виду рекламної акції - процес індивідуальний для кожної компанії залежно від сфери її діяльності та особливостей продуктів, що вона їх виробляє. Але в умовах сьогодення Інтернет-реклама є найефективнішим і через це самим використовуваним видом рекламної акції.

Список використаних джерел:

1. Берман Б. Сутність і класифікація маркетингових комунікацій / Б. Берман // Економіка і управління у ХХ ст.: тенденції розвитку. – К.: Просвіта, 2015. – С. 79-86.

2. Маслоу А. Реклама в структурі цінностей в інформаційному суспільстві / А. Маслоу // Сучасні наукомісткі технології. – К.: Освіта, 2007 – С. 34-38.

3. Платонова Н. Цифрові технології в маркетингу: проблеми і особливості застосування / Н. Платонова // Х.: Ранок, 2016. – С. 94-98

4. InternetWorldStats [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.internetworldstats.com/stats.html>

5. ТОВ «Бігмір-Інтернет» Глобальна статистика українського Інтернету. Листопад 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bigmir-internet.com.ua/news/archive/1003/>

МАРКЕТИНГОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ

*Крент В.М., студентка 3 курса,
Полесский государственный университет, Республика Беларусь
Научный руководитель: преподаватель Колосов Георгий Викторович,
Полесский государственный университет, Республика Беларусь*

В настоящее время, для эффективной работы предприятий страны необходимо внедрение инновационных технологий. Инновационные продукты отличаются своими специфичными свойствами, так как это совершенно новые продукты и технологии, о которых раньше не было известно. Обычно инновационные продукт имеет свои отличительные качества:

- экономичность;
- трудоемкость;
- эффективность в производстве;
- экологичность;
- стойкость;

Эти свойства и повышают спрос на продукт или услугу.

Инновация может считаться таковой только тогда, когда она приносит прибыль. Поэтому внедрение инноваций в предприятия страны могут оказать положительное влияние на дальнейшую деятельность этого предприятия.

Чтобы достичь желаемого результата, важно эффективно управлять инновационными проектами.

Для этого важно подробно изучить данную инновацию или инновационный процесс, рассмотреть все риски и возможности, прежде, чем внедрять инновацию в какую-либо деятельность.

Особое внимание стоит уделить маркетинговому управлению инновационными проектами, так как необходимо точно определить потенциальных потребителей инновации, а так же провести маркетинговые исследования на возможный спрос на инновацию.

Формирование инновационных проектов происходит в постоянно меняющейся инновационной среде, являющейся источником разработки и реализации проектов.

В инновационной сфере можно выделить следующие виды проектов:

- проекты развития материально-технической базы, определяемые как фундаментальные проекты, для решения которых было использовано конкретное оборудование.

- проекты создания информационных систем и баз данных, где освещаются фундаментальные проблемы или область знаний, для решения которых необходимо создание информационных систем или баз данных.

- издательские проекты: направлены на выпуск издания, монографии, где освещается научная проблема.

Инновационный проект – система взаимосвязанных целей и программ их достижения, представляющих собой комплекс научно-исследовательских, опытно-инструкторских, производительных, организационных, финансовых, коммерческих и других мероприятий, соответствующим образом организованных, оформленных проектом комплектной документации и обеспечивающих эффективное решение конкретной научно-технической проблемы, приводящий к инновации.

Классификация инновационных проектов по типу инноваций предполагает деление их на:

- введение нового (радикального) или усовершенствованного (инкрементального) продукта;

- введение нового или усовершенствованного метода производства;

- создание нового рынка;

- освоение нового источника поставки сырья или полуфабрикатов;

- реорганизация структуры управления.

Управление инновационным проектом — это контроль всех решений, которые должны быть приняты в результате создания инновационного проекта.

Управление инновационными проектами должно основываться на совокупности научно обоснованных и проверенных на практике принципов. К числу основных принципов относятся:

- Принцип селективного управления.

Суть принципа – поддержка проектов по приоритетным направлениям развития науки и техники и адресной поддержке инноваторов – авторов комплексных проектов.

- Принцип целевой ориентации проектов на обеспечение конечных целей.

Этот принцип предполагает установление взаимосвязей между потребностями в создании инноваций и возможностями их осуществления. При этом конечные цели конкретных проектов ориентируются на потребности, а промежуточные – на конечные цели этих проектов.

- Принцип полноты цикла управления проектами.

Этот принцип предполагает замкнутую упорядоченность составных частей проектов как систем.

- Принцип этапности инновационных процессов и процессов управления проектами [1, с. 34].

Данный принцип предполагает описание полного цикла каждого этапа формирования и реализации проекта.

- Принцип иерархичности организации инновационных процессов и процессов управления ими предполагает их представление с разной степенью детальности, соответствующей определенному уровню иерархии.

- Принцип многовариантности при выработке управленческих решений. Инновационные процессы протекают под сильным воздействием неопределенных факторов, которые необходимо учитывать в процессе управления.

- Принцип системности, состоящий в разработке совокупности мер, необходимых для реализации проекта, во взаимосвязи с концепцией развития страны в целом [2, с. 76].

Маркетинговое управление инновационными проектами предполагает одновременно проведение работ по формированию технической идеи инновации и оценку ее реализуемости. При этом процессы генерации идей и проведения маркетинговых исследований проходят параллельно.

При оформлении проекта можно выделить выполнение следующих процедур:

- подготовка проектной документации; проектирование организационных мероприятий по реализации проекта;
- утверждение проекта;
- распределение заданий проекта по соответствующим планам;
- составление координационных планов решения проблемы на ближайший период;
- подготовка заказ-нарядов на проведение работ [1, с. 42].

Сложность управления инновационными проектами связано с тем, что проект затрагивает различные сферы, использующие различные методы управления, что усложняет задачу разработки модели управления инновационными проектами [2, с. 164].

Управление проектами осуществляется в условиях неопределенности, которая формируется научно-техническими, экономическими, политическим и социальными факторами, что предполагает постоянную корректировку показателей инновационного проекта без координационных изменений реализации проекта. Помимо этого, на реализацию проекта могут оказывать влияние различные факторы (обеспеченность финансовыми ресурсами, уровень квалификации персонала), которые необходимо учитывать при разработке проекта.

В заключении хотелось бы отметить, что эффективное управление инновационными проектами будет достигнуто при использовании современных методов управления, целью которых является достижение запланированных результатов.

Список использованных источников:

1. Шерстобитова Т.И. Маркетинг инноваций: Учебное пособие. – Пенза: Издательство ПГУ, 2009 – 126 с.
2. Маркетинг инноваций : учебник и практикум для академического бакалавриата / под общ. ред. Н. Н. Молчанова. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 528 с. – Серия : Бакалавр. Академический курс.

МАРКЕТИНГ У СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ

*Найдіна О.В, Мовчан І.А., студентки 3 курсу
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Науковий керівник: Герасимчук В.В., старший викладач
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського*

На сьогоднішній день реклама є дуже складним соціальним явищем, яке впливає на поведінку людей, суспільний настрій, процес соціалізації, процес інтеграції, соціальну мобільність. Саме тому дане соціальне явище служить дуже важливою частиною соціальної реальності.

У сучасному світі реклама проникає в усі сфери життя суспільства. У зв'язку з цим вітчизняні та зарубіжні дослідники розглядають її з різних сторін. З одного боку, досліджують рекламу як масовий потік інформації про товар, а з іншого боку, як інститут ринкового суспільства, який виступає механізмом виробництва соціальних норм і цінностей.

У зв'язку з розвитком інформаційних технологій, в даний час великими темпами розвивається реклама в соціальних мережах (Instagram, Facebook, Youtube), так як вони користуються великою популярністю у користувачів. Назвемо найпопулярніші соціальні мережі, якими користуються українці на сьогоднішній день на рис.1[1, 2].

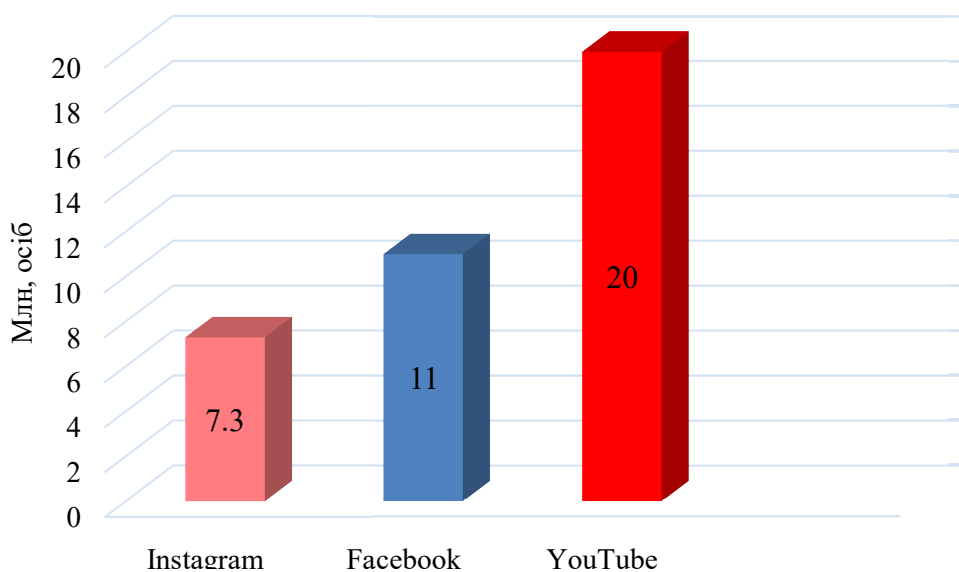


Рис. 1 – Найпопулярніші соціальні мережі за кількістю користувачів

Сьогодні соціальні мережі охоплюють багатомільйонну аудиторію. Кожен день середньостатистичний користувач соціальних мереж витрачає близько двох годин свого часу на спілкування в віртуальному світі, перегляд новин та спільнот, огляд відео і т.д. Здійснюючи подібні дії в соціальних мережах, користувач не підозрюючи, знаходиться під впливом реклами. Це відбувається різними способами:

по-перше, друзі соціальних мереж діляться один з одним інформацією, яка є прихованою рекламою;

по-друге, соціальні мережі дозволяють компаніям розміщувати на сторінках і в додатках банери та статті;

по-третє, проведення різних опитувань про якість або дизайн того чи іншого товару несе в собі якусь приховану рекламу.

Наприклад, дуже часто, переглядаючи відео або новини, спочатку пропонується переглянути рекламу, яка може і не бути дуже довгою по часу, але залишить в пам'яті користувачів інформацію для роздуму, а може і подальшого придбання товару або послуги.

Відмінною особливістю реклами в соціальних мережах є те, що її метою є не притягнення якої-небудь кількості користувачів (чого можна досягти за допомогою контекстної, банерної, тизерної реклами), а популяризація свого сайту, компанії, товару. Створення про нього позитивного враження, ініціювання обговорення та

спонтанного поширення інформації про нього. А якщо мета все-таки в простому залученні користувачів, то можна прорекламувати свій сайт, продукт, так, що це не буде схоже на рекламу, змішається з основним потоком інформації і це, звичайно, само по собі великий плюс.

Відмінностями реклами в соціальних мережах від реклами в друкованих ЗМІ або на телебаченні є такі:

1) реклама в соціальних мережах повинна проводитися за двома напрямками: внутрішня і зовнішня розкрутка. Це означає, що крім активних дій в середині мережі, необхідно проводити роботу щодо оптимізації просування товару під ці майданчики. Сайт і соціальна мережа повинні бути пов'язані;

2) правильний вибір цільової аудиторії. Без цього не можливе проведення ефективної рекламної кампанії в соціальних мережах [3].

Таким чином, реклама в соціальних мережах дає змогу, з одного боку, досягти цілей, яких не можна досягти іншими засобами, із іншого боку, охопити додаткову аудиторію, яка може залишитися осторонь у разі використання інших методів реклами.

Розглянемо рекламу в соціальних мережах, на прикладі ТМ «ЛиО». Виробничо-комерційна фірма «ЛиО» спеціалізується на виробництві трикотажу для новонароджених, дитячому одязі і інших товарів для дітей [4].

У маркетинговій діяльності фірма використовує такі платформи, як Instagram, Facebook, Youtube для просування і популяризації своєї продукції, а також створення позитивного враження про фірму.

Отже, необхідно навести рекомендації щодо подальшого розвитку реклами в соціальних мережах ТМ «ЛиО».

Фірма має можливості демонстрації інформації безпосередньо зацікавленій цільовій аудиторії – таргетинг. У соціальних мережах можна працювати з групами користувачів, об'єднаних за такими параметрами, як тема, вік, географія, стать, соціальний стан і т.д.

Соціальні мережі дозволяють проводити приховану рекламу фірмі. Як правило, у digital-агентств вже є «активісти» в найбільш популярних спільнотах. Це авторитетні учасники, які користуються довірою у аудиторії. Навіть просте згадування таким учасником тієї чи іншої торговельної марки в позитивному ключі – вже потужний маркетинговий інструмент.

Розвиток профілю фірми дасть можливість напрацювання більшого авторитету в спільнотах з великою цільовою аудиторією і потім дасть можливість просувати приховану рекламу від свого імені: публікувати відгуки, огляди, брати участь в обговореннях і т.д. Сьогодні такий вид реклами товарів фірма використовує в додатку Instagram. Важливу роль сьогодні також відіграють відгуки користувачів про торговельну марку. Однак просту генерацію позитивних згадок продукту або послуги не можна назвати ефективною рекламою, якщо паралельно не ведеться моніторинг всіх згадувань про торговельну марку в мережі. Оперативна відповідь на негативні коментарі і лояльні згадки про продукт або послугу – це обов'язкова частина грамотного просування ТМ «ЛиО» в соціальних мережах.

Фірма повинна розглядати та аналізувати охоплення поста, включаючи лайки, коментарі, репости, підписки. Визначити який саме тип контенту, цікавить споживачів і як саме вони допомагають в досягненні ефективного маркетингу.

Список використаних джерел:

1. Українська аудиторія соціальної мережі Instagram [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://watcher.com.ua/2018/01/23/7-3-mln-ukrayintsiv-korystuyutsya-instagram/>
2. Кількість українських користувачів на Facebook [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://watcher.com.ua/2018/01/23/u-facebook-vzhe-11-mln-ukrayintsiv/>
3. Інтернет–реклама. Стандартні види інтернет-реклами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://stud.com.ua/81454/marketing/internet_reklama
4. Виробничо–комерційна фірма «ЛіО» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://pkf-lio.com.ua/>

МАРКЕТИНГОВИЙ АНАЛІЗ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ИННОВАЦІЙ

*Крент В.М., студентка 3 курсу,
Полесский государственный университет, Республика Беларусь
Научный руководитель: преподаватель Колосов Георгий Викторович,
Полесский государственный университет, Республика Беларусь*

Потребление в маркетинге – сложный социально-психолого-экономический процесс, в отличие от предприятий на поведение конечного потребителя большое влияние оказывают иррациональные факторы.

Рассмотрим наиболее важные факторы, определяющие мотивацию потребителя при покупке инновационного товара:

- 1) уровень доходов, так как новинки на рынке на первом этапе своего существования продаются по заявленным ценам, доход становится ключевым фактором при принятии решения о его покупке;
- 2) склонность потребителя к новизне, моде и т. д.;
- 3) возможности потребителя использовать инновационную продукцию. Часто для использования новой продукции необходимо наличие соответствующей системы обслуживания дополнительной инфраструктуры;
- 4) информационно-психологическое воздействие на потребителя в результате информирования о новом продукте [2, с. 41].

Инновационные товары могут различаться в зависимости от степени новизны для потребителя. Если новый товар является усовершенствованной разновидностью старого, спрос на него будет зависеть от того, насколько новый образец позволяет лучше удовлетворять потребность. Если товар является принципиально новым и направлен на удовлетворение новой потребности, его успех на рынке зависит от того, насколько актуальна данная потребность у потребителей. Так же важную роль играет правильная рекламная стратегия, так как потребитель восприимчив к рекламе в любом ее виде, будь это реклама по радио, или вывески и объявления. Наиболее важным фактором является степень новизны и отличие от других.

В отдельную категорию можно отнести предметы роскоши, которые ориентированы на потребителей с высокими доходами. Стоимость таких товаров мало влияет на решение о покупке. Иногда можно заметить тенденцию на увеличение спроса на товар роскоши при увеличении цены на нее.

На промышленном рынке основными потребителями являются компании, которые в отличие от частного потребителя руководствуются исключительно рациональными мотивами.

Мотивацию инноваций можно рассматривать в двух аспектах:

- 1) мотивация создания и продажи инноваций;
- 2) мотивация покупки инноваций [2, с. 124].

Целью создания и продажи инновации является получение хозяйствующим субъектом денег от продажи новых продуктов (операций) для того, чтобы вложить эти деньги в прибыльные сферы предпринимательства, поднять свой имидж на рынке, повысить свою конкурентоспособность.

Основными мотивами создания и продажи инноваций для предпринимателей обычно являются:

- 1) повышение конкурентоспособности своих новых продуктов;
- 2) повышение своего имиджа на рынке;
- 3) захват новых рынков;
- 4) увеличение величины денежного потока;
- 5) снижение ресурсоемкости продукта

Мотивы создания и продажи инноваций обусловлены целым рядом факторов, основными из которых являются:

- 1) усиление конкуренции;
- 2) изменения в производственно-торговом процессе;
- 3) совершенствование технологий операций;
- 4) изменения в системе налогообложения;
- 5) достижения на международном финансовом рынке [1, с. 84].

Целью покупки инновации является получение хозяйствующим субъектом денежных средств в будущем за счет реализации им новых продуктов или технологий, купленных сегодня.

Основными мотивами покупки инноваций являются:

- 1) повышение конкурентоспособности и имиджа хозяйствующего субъекта;
- 2) получение в перспективе дохода на капитал, вложенный сегодня.

Мотивы покупки инноваций обусловлены целым рядом факторов как объективных, так и субъективных.

Основными объективными факторами покупки инноваций являются:

- 1) изменения в производственно-торговом процессе;
- 2) изменения в системе налогообложения;
- 3) достижения на международном рынке [1, с. 38].

К субъективным факторам относятся факторы, отражающие интересы конкретного покупателя, планы и программы его инвестиционной и финансовой деятельности, психологические способности, профессионализм менеджеров и др.

Можно выделить следующие основные свойства инноваций, которые обеспечивают спрос на них:

- 1) инновации способны снизить издержки производства на предприятии;
- 2) инновации дают возможность предприятию выйти на новые рынки, диверсифицировать производство;

3) инновации дают возможность привлекать к сотрудничеству новых компаньонов, участвовать в новых проектах, обеспечивать стратегические преимущества на рынке [3, с. 54].

Наиболее сложным решением для предприятий является решение об инновации в сфере новых технологий. Часто новая технология влечет за собой необходимость изменения всего процесса управления на предприятии (отрасли), включая переподготовку кадров, использование нового сырья, наличие системы обслуживания, наличие технических возможностей для использования новой продукции и т. д. Поэтому технологические инновации связаны с большими финансовыми вложениями и высоким риском, а, следовательно, спрос на такие инновации ограничивается уровнем финансирования. Инновация как продукт производства может быть разной степени готовности к коммерческому использованию. Во многих случаях инновации не окупаются за срок, приемлемый для коммерческих предприятий. Однако, учитывая их важность для развития экономики, важнейшим потребителем инноваций на рынке является государство. Роль государства на рынке инноваций выражается в формировании государственного заказа на научные исследования и разработки и финансировании на конкурсной основе проектов по созданию новой продукции и технологий. В портфеле государственного заказа на исследование особую роль играет военная сфера.

И в заключении, для эффективного продвижения инновации на рынке, а так же повышении спроса на инновацию у потребителя необходимо повышать качество товара, расширять возможность его применения, а так же использовать современные методы воздействия на потребителя.

Список использованных источников:

1. Пермичев Н.Ф., Палеева О.А. Маркетинг инноваций: Учебное пособие. – Н.Новгород: Нижегород. гос.архит.-строит. ун-т, 2007. – 88 с.
2. Маркетинг инноваций : учебник и практикум для академического бакалавриата / под общ. ред. Н. Н. Молчанова. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 528 с. — Серия : Бакалавр. Академический курс.
3. Маркетинг инноваций : тексты лекций для студентов специальности 1-26 02 03 «Маркетинг» заочной формы обучения / А. А. Пузыревская, П. В. Ястремская. – Минск : БГТУ, 2014. –118 с.

ДОСЛІДЖЕННЯ СПОЖИВЧОГО РИНКУ РЕЧЕЙ ТА ПОСЛУГ ДЛЯ ПОПУЛЯРИЗАЦІЇ СПОРТИВНИХ ТАНЦІВ

*Куліш М.С., студент 2 курсу,
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Збиранник О.М., старший викладач кафедри маркетингу
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського*

Спортивні танці стають все більш популярним і професійним видом спорту, який швидко розвивається і стає на шлях подальшого розвитку, переходячи зі сфери мистецтва в сферу спорту, зберігши при цьому свої родонавальні риси. У процесі вивчення організаційно-управлінської структури спортивних танців в світі було встановлено, що на сьогодні немає єдиної міжнародної організації з розвитку спортивних танців, і, відповідно, єдиного календаря змагань, система дуже розгалужена. Це, з одного боку, знижує ефективність відбору спортсменів для присвоєння розрядів і звань на світовому рівні, а з іншого боку, підвищує популяризацію спортивних танців в світі [1].

В Україні вже другий рік поспіль набирає популярності шоу під назвою «Танці з зірками» [2]. До речі, програма стала лідером слоту зі значним відривом від конкурентів, де артистам дають змогу зазирнути в чарівний світ танцю. Проявити свою граційність, елегантність та вишуканість на паркеті. Щодня вони інтенсивно займаються зі своїми професійними партнерами або партнерками. Аби у кінці неділі продемонструвати свої набуті навички всій Україні і довести, що танцювати може кожен.

Після проекту зірки закликають людей долучатися до здорового способу життя і всебічно розвиватися, а в цьому їм допоможуть танці. Також в Україні проводяться безліч танцювальних флешмобів.

Не останню роль в цьому спорті відіграє образ танцюристів – їх зовнішність, зачіски і, звичайно ж, костюми. На підставі цього було прийняте рішення про заснування ательє-майстерні «Strict line», яке буде спеціалізуватися лише на речах та послугах для бальних танців.

Чому ж саме ця ідея є привабливою для підприємця-початківця? По-перше, це хороший бізнес для фахівця з пошиття одягу, по-друге, в цьому бізнесі з самого початку видно перспективи і зрозуміло, як можна досягти успіху – знайти зацікавлених клієнтів, які стануть постійними і будуть приносити стабільний дохід.

Для створення ательє необхідний план маркетингу, в якому будуть описані основні напрямки діяльності по просуванню товару. Спочатку необхідно визначити мету маркетингу, тобто визначити, що ми хочемо отримати в результаті реалізації плану маркетингу. Цілі маркетингу можуть бути задані щодо рівня продажів, рівня прибутку або покупців.

Цілі за рівнем продажів представляють собою конкретну величину, до якої має прагнути ательє. Цілі по відношенню до споживачів впливають з прийнятих рішень по позиціонуванню. Вони визначають той тип поведінки, який фірма прагне добитися від покупців щодо пропонованого товару.

Тепер, коли визначені основні цілі, потрібно вибрати способи їх досягнення, тобто стратегію маркетингу. Для ательє-майстерні «Strict line» буде обрано такі стратегії:

1) стратегія міцного впровадження на ринок – встановлення низької ціни на новий товар з метою залучення великої кількості покупців і завоювання великої частки ринку;

2) стратегія низьких витрат – зменшення витрат за рахунок використання дешевої сировини, пошук постачальників сировини за нижчими цінами;

3) стратегія диференціації – виділення ательє-майстерні своєї продукції в якості особливої, відмінної від конкурентів. Це досягається за рахунок забезпечення високої якості взуття і надійності виробів в експлуатації.

Для успішного розвитку ательє-майстерні недостатньо просто виробляти якісний товар, необхідно також подбати про канали його збуту. Оскільки дане підприємство буде надавати послуги з пошиття суконь для бальних танців за індивідуальними замовленнями, то буде використаний прямий (нульовий) канал розповсюдження товару. Прямі канали припускають переміщення товарів від виробника безпосередньо до споживача, минаючи незалежних посередників, при цьому виробник сам збуває свій товар споживачеві. Дана форма дозволить знизити часові та грошові витрати, як підприємства так і споживача. Також плюсом буде безпосередній контакт із споживачем, що забезпечить краще розуміння замовлення та його виконання. Споживачі приходять із своїми побажаннями і замовленнями для

виготовлення, а працівники ательє-майстерні їх приймають і реалізують. Після виконання замовлення клієнт його оплачує. Оплата за зберігання не стягується.

Головним недоліком ательє-майстерні «Strict line», як і будь-якої нової фірми, може бути його невідомість, тому для того, щоб потенційні покупці дізналися про існування ательє-майстерні, необхідно його прорекламувати. Реклама в сучасний час має дуже велике значення і як ніколи популярний вираз «Реклама – двигун торгівлі». Щоб продати товар не обов'язково, щоб він володів якимись особливими характеристиками, необхідно просто змусити потенційного покупця повірити, що йому цей товар необхідний. Але цей підхід ефективний тільки для широковідомих фірм, які вже давно заслужили довіру і повагу з боку покупців.

Нею користуються для формування довготривалого образу організації (престижна реклама), для розповсюдження інформації про продаж, подію або послугу (іміджева реклама), для довготривалого виокремлення конкретного марочного товару (реклама марки виробника або посередника), для оголошення про розпродаж за зниженими цінами (реклама розпродажів) і для відстоювання конкретної ідеї (роз'яснювальна-пропагандистська реклама).

На початковій стадії відкриття підприємства, будуть проводитися заходи щодо залучення якомога більше клієнтів. Саме на таких заходах потрібно зробити акцент. Адже основним поштовхом, до обрання постачальника тієї чи іншої послуги – є доцільність та повноцінність заходів просування. Основним завданням, яке «лягає» на рекламу – є залучення уваги споживачів, а також виклик у них бажання відвідати ательє-майстерню. Також планується, що найбільша частина з них, в майбутньому, стане постійними клієнтами ательє-майстерні.

Для залучення клієнтів обрано спектр реклами, а саме:

- розклеювання відривних оголошень на спеціальних дошках оголошень та в різних пристосованих до цього місцях по всьому місту.

Саме така реклама є основним поштовхом для майбутнього звернення до ательє-майстерні. Адже такий варіант є зручним для людини, тому що не потрібно витрачати дорогоцінний час для запису мобільного телефону, достатньо просто відірвати шматок оголошення.

- флаєри в магазинах розташованих в даному мікрорайоні – це допоможе проінформувати людей про відкриття ательє-майстерні в неформальній обстановці;
- реклама в поштових скриньках, щодо відкриття нової ательє-майстерні;
- роздача флаєрів на вулиці;
- яскрава вивіска на фасаді ательє-майстерні, яка буде розроблятися в залежності від орендованого приміщення та місця розташування;
- створення та поширення візиток;
- реклама в газетах та журналах;
- система розсилки повідомлень, про наявність знижок.
- створення сайту-візитівки – даний тип реклами досить поширений в наш час, адже багато хто, перед тим як віддати перевагу якомусь підприємству з надання послуг – спочатку знаходить про нього інформацію в інтернеті;
- створення спільнот в соціальних мережах, таких як Facebook, Instagram, Twitter, Telegram – даний тип просування більш ефективний, бо саме молоде покоління використовує ці інтернет-мережі.
- виїзд на змагання у ролі спонсора.

Щодо стратегії ціноутворення, то на початку діяльності буде обрано стратегію «проникнення на ринок». Тобто від початку діяльності рівень цін на весь асортимент будуть нижчими, ніж у конкурентів.

Саме вдале використання цих маркетингових заходів виділяє переваги ательє-майстерні серед інших конкурентів.

Список використаних джерел:

1. Становлення і розвиток спортивного танцю в світі [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2018/5/38.pdf>.

2. Танці з зірками стали найкращою програмою осіннього ТБ [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://1plus1.ua/ru/tanci-z-zirkami/novyny>.

ОСОБЛИВІСТЬ І ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНТЕРНЕТ-РЕКЛАМИ

*В`юн П. О., студент 2 курсу,
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Збиранник О.М., старший викладач кафедри маркетингу
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського*

Інтернет-реклама – це новий, гнучкий, високотехнологічний та інтелектуальний комунікаційний засіб електронного маркетингу, який дозволяє ефективно вирішувати широкий спектр задач для будь-якого бізнесу: стимулювання продажів, підтримка іміджу підприємства, розвиток бренду тощо. Сучасний рівень розвитку Інтернет дає можливість створити презентацію будь-якого товару (послуги) на тому рівні, який є недосяжним для іншого ЗМІ [1].

Найважливішою перевагою інтернет-реклами є порівняно низькі витрати на створення та розміщення рекламних повідомлень, висока оперативність передачі інформації, мультимедійність інтернет-реклами та великий обсяг рекламної та загальної інформації про товар (послугу).

Досить сильною стороною інтернет-реклами є її інтерактивність, тобто можливість не лише адресувати рекламне повідомлення необхідній цільовій групі, але й бачити в режимі реального часу реакцію на дане повідомлення.

Крім того, сучасні комп'ютерні технології мають змогу управляти реакцією користувачів, змінюючи рекламне повідомлення для досягнення максимального ефекту. Діалог та візуалізація контакту клієнта з рекламодавцем в режимі реального часу дозволяє вирішувати різноманітні питання в організації бізнесу [2].

Великим плюсом є можливість вибору виду реклами в Інтернеті: банерна, контекстна, медійна, через пошукову автоматизацію сайту, пресс-реліз, соціальні мережі, блоги тощо. Крім того, є можливість передачі та отримання інформації цілодобово в зручному для людей місці (в офісі, вдома, в авто) при підключенні до Мережі.

Серед великої кількості переваг інтернет-реклами вітчизняні фахівці з реклами виділяють певні недоліки. За результатами досліджень встановлено, що їх перелік значно менший в порівнянні з перевагами. Один з недоліків – низька ступінь довіри користувачів. Це пов'язано з можливістю легкого розміщення в Інтернет будь-якого роду інформацію, навіть свідомо недостовірну.

Умови швидкого поширення інформації та економія часу через автоматизацію роблять Інтернет досить ефективним видом електронної реклами. Крім того,

відсутність географічних кордонів означає, що коло клієнтів не обмежується тим місцезнаходженням, де фізично розміщений бізнес рекламодавця. Такі можливості допомагають розширити сфери впливу рекламодавця та ринок як від місцевого, так і до національного та міжнародного без великих витрат [1].

Дослідження ринку Інтернет реклами дозволяє виділити найбільш поширені і перспективні інструменти Інтернет реклами для розвитку бізнесу в Україні:

– мобільна Інтернет реклама – використання мобільних телефонів, переважно смартфонів, для поширення реклами. Найчастіше мобільна Інтернет-реклама розміщується в додатках для смартфонів (пошта, погода і т. д.) та на мобільних версіях Інтернет-ресурсів. Не дивлячись на те, що частка такої реклами в Україні у 2017 р. становить менше ніж 10% від загального обсягу Digital-ринку, експерти очікують її впевнене зростання у 2018 р. За оцінками експертів, використання мобільної реклами дозволяє збільшити продажі на 24%. Наприклад, аналізуючи частку рекламних оголошень, компанія Gemius зробила висновок, що в мобільному сегменті лідирує автомобільний сектор – 21%, далі йдуть «Спорт і туризм» (10%) та «Електроніка, будинок і сад» (15%) (рис. 1). Компанія Gemius не обійшла стороною і рейтинг за кількістю кліків на рекламних зверненнях за перерахованими секторами. Найвищий рейтинг кліків за даними звіту Gemius зафіксовано в категорії «Краса» – 2,15%, а найнижчий – «Мода» з 0,3%.

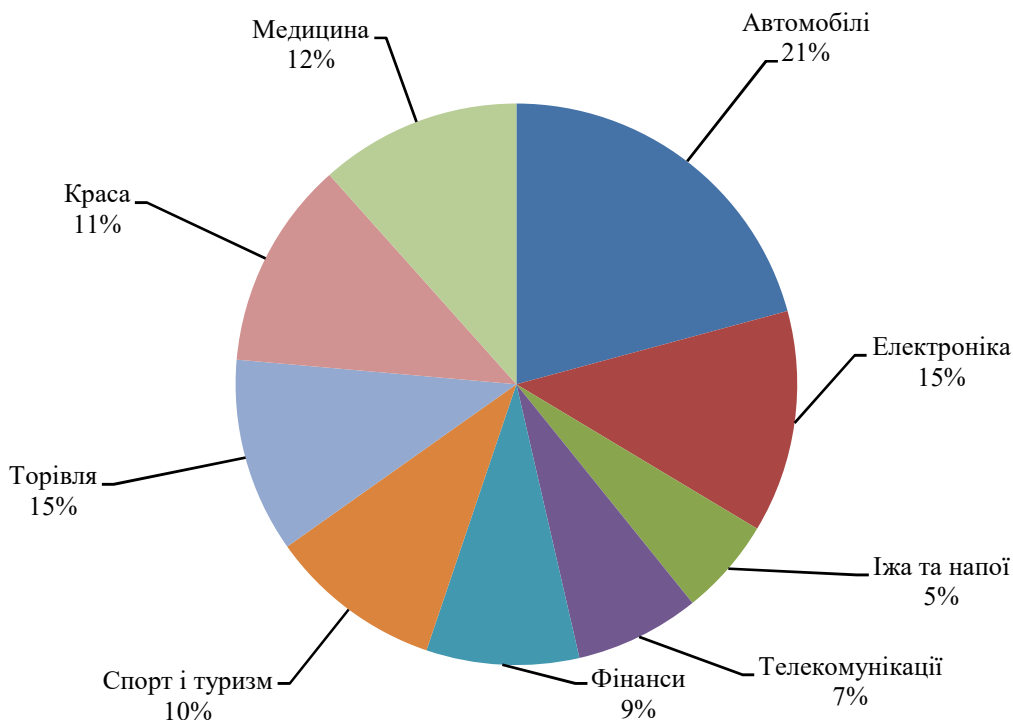


Рис.1 – Структура ринку Інтернет-реклами за даними звіту Gemius, %

Реклама в Інтернеті і надалі зростає найшвидше серед усіх медіа у світі із середнім показником 14% на рік.

Можна припустити, що конкретна боротьба між лідерами рекламного ринку он-лайн буде загострюватися, а міжнародні мережеві агентства повного циклу

продовжуватимуть купувати малі успішні компанії зі сфери мобільного маркетингу, з огляду на стратегічну перспективність мобільного сегменту рекламного ринку.

Ефективність рекламної діяльності залежить не тільки від самої реклами, її якісних характеристик, а й від цілої низки як контрольованих, так і неконтрольованих чинників. До них належать економічна ситуація в країні, пора року, ціни на товар, кваліфікації персоналу й т.п. Варто також урахувувати, що ефект від реклами може бути помітний не відразу, а розтягнутий у часі, він буває комунікативним й економічним. Комунікативна ефективність визначає комунікативний вплив рекламного повідомлення на цільову аудиторію: який сформувався образ товару або фірми [2].

Всеукраїнська рекламна коаліція традиційно провела експертне опитування з метою уточнення своїх прогнозів розвитку рекламно-комунікаційного ринку України. Цього року всі експерти були однакові з приводу зростання рекламного ринку країни. Цього року експерти очікують, що ринок Інтернет-реклами зросте на 21% до 2,8 млрд грн (попередній прогноз, складений в грудні 2016 року, передбачав зростання цього сегменту в 2017 році на 17%), що може призвести до розвитку українського рекламного бізнесу [1].

Ємність українського ринку реклами в цілому та Інтернет-реклами зокрема є незначною порівняно з європейськими медіа обсягами. Однак уже сьогодні в Україні застосовуються інтерактивні технології, розширення і поглиблення переліку послуг рекламних агентств із використанням інформаційних технологій, а також подальше зростання кількості домогосподарств, які мають доступ до Інтернет-мережі, дозволить українському ринку реклами істотно збільшити ефективність контактів із цільовою аудиторією та зменшити їх собівартість [3].

Список використаних джерел:

1. Аналіз розвитку Інтернет-реклами в Україні [Електроний ресурс] – Режим доступу : <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/12/33.pdf> .

2. Особливість і ефективність Інтернет-реклами у маркетинговій політиці підприємств [Електроний ресурс] – Режим доступу : file:///C:/Users/PC/Downloads/Uproz_2013_15_46.pdf .

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕНЕРГОСПОЖИВАННЯ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНОГО КОМБІНАТУ

*Сокур М.І., д.т.н., проф.,
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Кочаток А.В., Дубограй А.І.
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського*

В промислових умовах гірничо-збагачуваного комбінату проведено маркетингові дослідження енергоспоживання й розподілу електроенергії синхронним електропроводом рудо помольного млина. Дослідженнями встановлено, що в умовах збагачувальної фабрики Найенергоємніша операція процесу збагачення – подрібнення руди – здійснюється кульовим млином із синхронним приводом. При цьому загальний вид моделі розподілу потоку енергії, яка споживається кульовим млином із синхронним приводом, відповідає загальній моделі потоку енергії, яка споживається механізмом з приводом при безперервній роботі, показаній на рис.1, математичний опис такої моделі з наступною реалізацією її на ЕОМ дозволить

детально вивчити вплив різних факторів на енергоспоживання кульового млина і виявити можливості оптимізації роботи електроприводу з метою економії електроенергії, котра витрачається.

При цьому слід враховувати, що вплив таких факторів, як величина кульового завантаження, продуктивність, частота обертання, крупність вихідного і кінцевого продуктів, тип і стан футерування на витрати електроенергії кульовими млинами досліджений раніше. Для кожної конкретної збагачувальної фабрики витрати електроенергії повинні враховуватися за наведеною раніше методикою, при цьому режим роботи системи: кульовий млин – синхронний двигун слід розглянути окремо, враховуючи такі характерні особливості: коливальні режими потужних синхронних машин, які працюють з незмінним навантаженням, мають, звичайно, короткочасний характер і супроводжують їхній перехід з одного встановленого режиму в інший.

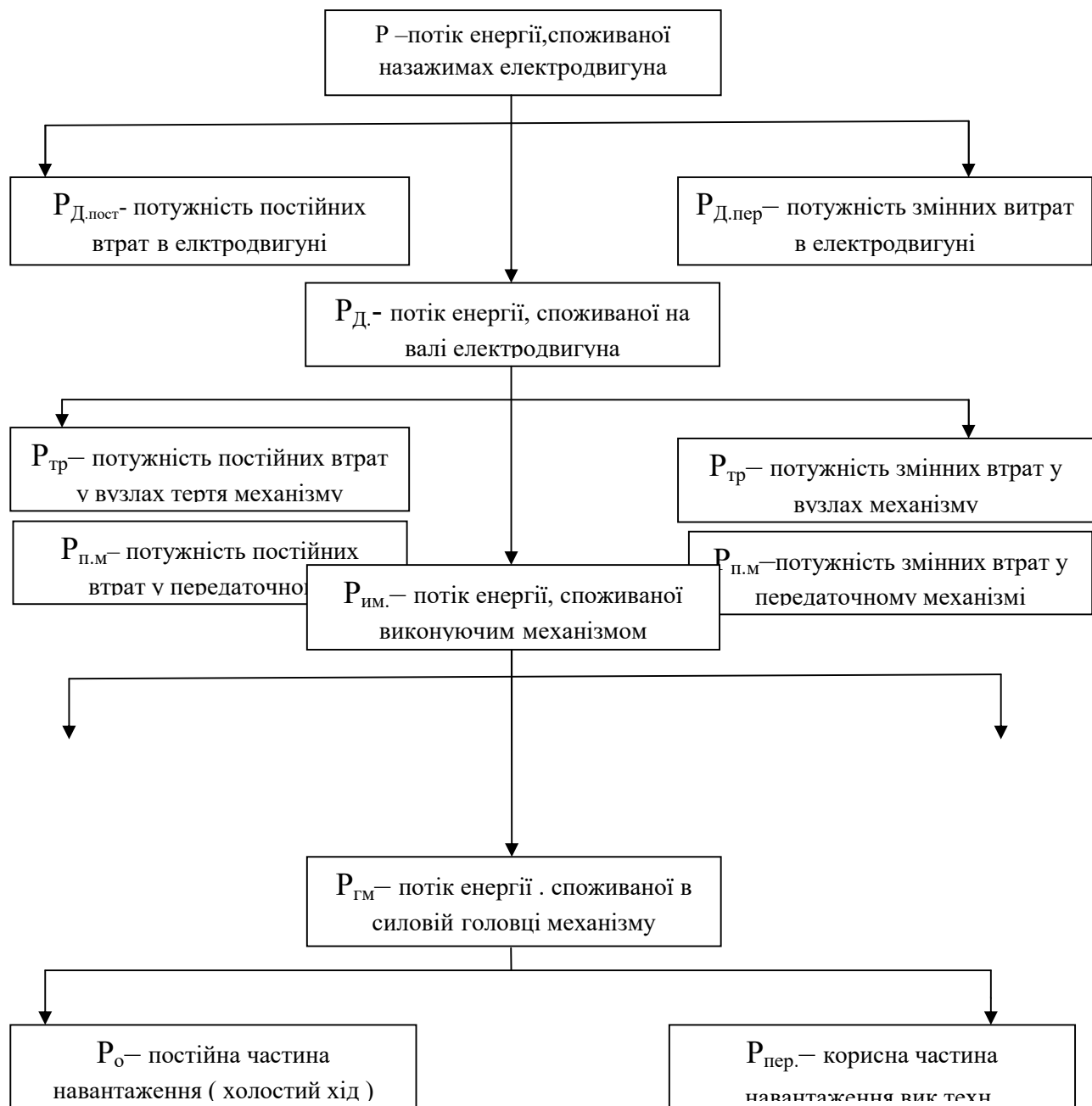


Рис. 1 – Модель розподілу потоку енергії, яка споживається механізмом з електроприводом при безперервній роботі

У цьому випадку коливання будуть вільними і здійснюватимуться з частотою, яка визначається параметрами електродвигуна і ступенем його збудження; автоколивання виникають, як правило, у нелінійних електромеханічних системах з протяжними механічними елементами. До такої системи належить привод тихохідного кульового барабанного млина;

автоколивання у системі СД-ШМ нелінійно залежать від характеристики тертя кульового завантаження за броню млина у функції відносної швидкості обертання барабана [68]. При цьому втрати при навантаженні перебиваються за рахунок енергії, яка споживається синхронним двигуном з мережі.

Система СД-ШМ має три ступені свободи і може бути описана системою диференціальних рівнянь:

$$\left\{ \begin{array}{l} I_{\partial} \frac{d^2 \varphi_{\partial}}{dt^2} - C_B (\varphi_{\partial} - \varphi_{\delta}) - M_{\partial} - h_y \left(\frac{d\varphi_{\partial}}{dt} - \frac{d\varphi_{\delta}}{dt} \right) = 0 \\ I_{\delta} \frac{d^2 \varphi_{\delta}}{dt^2} - C_B (\varphi_{\partial} - \varphi_{\delta}) - M_T(U) + h_y \left(\frac{d\varphi_{\delta}}{dt} - \frac{d\varphi_{\partial}}{dt} \right) = 0 \\ I_M \frac{d^2 \varphi_M}{dt^2} - mgl \sin \varphi_M - M_r(U) - h_r \frac{d\varphi_M}{dt} = 0 \end{array} \right.$$

де $I_{\partial}, I_{\delta}, I_M$ – приведені до валу моменти інерції відносно ротора двигуна, барабана млина і кульового завантаження;

$\varphi_{\partial}, \varphi_{\delta}, \varphi_M$ – кути обертання мас відносно двигуна, барабана і кульового завантаження;

C_B – жорсткість приводного валу двигуна млина;

h_y, h_t – коефіцієнти, які враховують дисипативні втрати енергії у пружних елементах і притерті кульового завантаження за футерівку;

m, g – вага кульового завантаження;

l – радіус інерції кульового завантаження

$U = \frac{d\varphi_{\delta}}{dt} - \frac{d\varphi_M}{dt}$ – швидкість обертання барабана завантаження;

Із наведеного вище зрозуміло, що швидкість руху матеріалу при постійному заповненні барабана млина залежить від частоти обертання і кута природного відкосу матеріалу в барабані млина який надає рух на момент завантаження, що призводить до коливання швидкості та електромагнітного моменту синхронного двигуна млина.

ТРАНСФОРМАЦІЯ МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ СТРУКТУРНИХ ЗМІН В ЕКОНОМІЦІ

*Проскурніна Н. В., к.е.н.,
доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту ЗЕД
Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця*

Глобальні структурні зміни зовнішнього середовища обумовлюють вплив на всі ринки. Малі, середні та великі підприємства стикаються з новими викликами. Задача керівництва – подолати зовнішні погрози або мінімізувати їх вплив шляхом

своєчасної зміни поточної стратегії розвитку підприємства та продаж з урахуванням передових підходів.

Прогресуюча динаміка інноваційного розвитку міжнародного бізнесу вимагає відповідного ринкового супроводження, тобто маркетингу, який допомагає перетворювати інноваційні здобутки в товарні, матеріальні, інформаційні, фінансові, людські потоки, забезпечує відповідне функціонування вказаних потоків, ураховує ринкову кон'юнктуру та захищає виробника й споживача від можливих макроекономічних та конкурентних коливань. Отже, кожен учасник ринку повинен випередити своїх конкурентів шляхом створення більш привабливих інноваційних можливостей.

Більшість підприємств продовжують використовувати у своїй діяльності консервативні підходи маркетингу в умовах структурних змін в економіці та загальної світової мінливості. Технології проникають у життя кожного споживача та змінюють його поведінку. В нових умовах виживає те підприємство, яке може найточніше виділяти та задовольняти різноманітність смаків споживачів. Моделі підприємництва також змінюються під впливом технологій, що вимагає трансформації маркетингу.

Провідні фахівці у сфері маркетингу [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7] виділяють такі напрями розвитку маркетингу:

- маркетинг як основа управлінського мислення;
- маркетинг як управлінська функція;
- маркетинг як набір спеціалізованого інструментарію.

Маркетинг як основа управлінського мислення. У зв'язку з нестабільним зовнішнім середовищем необхідно постійно та адекватно реагувати на зміни потреб споживачів на ринку товарів та послуг. Швидкоплинна мода на той чи інший товар збільшує потенціал мікросегментації цільових ринків з метою найбільшого задоволення потреб усіх категорій споживачів. Зростання конкуренції та широке використання нових технологій призводить до появи все більшої кількості продукції. Однак споживачу потрібна якісна продукція, він знає стандарти якості і вимагає від виробників дотримання цих стандартів. Експансія закордонних підприємств на внутрішній ринок країни призводить до кризи торгових марок. На перший план при майже однаковому товарному асортименту виходить рівень обслуговування та цінова політика. Все більша кількість товарів стає стандартизованою, відходять у минуле товари особливого попиту.

Маркетинг як управлінська функція. Маркетинг трансформується відповідно змінам до управлінських підходів у підприємницькій діяльності. Тенденція укрупнення форм підприємницької діяльності призводить до руйнування існуючих ієрархій, створення союзів та мереж. Один керівник вже не в змозі ефективно керувати великими підприємствами. Тому створюються компактні бізнес-одиниці або самокеровані команди, що відповідають за певний напрямок господарської або управлінської діяльності, тобто відбувається поєднання локальних та глобальних підходів до управління. Реінжиніринг основних бізнес процесів призводить до їхнього оптимального узгодження, збільшення чіткості та швидкості їх реалізації та контролю результатів. Стандартизація управлінських процедур на всіх рівнях робить прозорою зону відповідальності кожного керівника, що стимулює їх творче мислення для досягнення ефективних результатів. Керівник підприємства перестає бути просто керівником, він стає наставником, лідером, до якого прагнуть функціональні топ-менеджери, що формує певну корпоративну культуру, етику та відданість власному

підприємству. Як засвідчує практика міжнародного бізнесу, підґрунтям для успішного управління маркетинговою діяльністю підприємства є створення такої організаційної структури, яка не лише відповідатиме внутрішнім можливостям та потребам підприємства, а й забезпечуватиме ефективне управління та контроль за його міжнародною діяльністю. Адже відомо, що оптимально сформована система організації міжнародної діяльності підприємства сприяє успішному виконанню поставлених завдань завдяки правильній організації людей, раціональному розподілу їхніх обов'язків і розробленню дієвого механізму контролю та мотивації праці з метою уникнення хаосу та досягнення бажаного результату в зазначені терміни.

Маркетинг як набір спеціалізованого інструментарію. Прагнучі задовольнити потреби споживача, підприємства впроваджують інновації. Це можуть бути як інновації у виробництві продукції, так і інновації у сфері просування та збуту продукції. Так, виникають нові технології, які можуть вплинути на процес виробництва існуючих товарів, існують нові територіальні ринки збуту, які відрізняються соціально-культурними чинниками. Відбувається поглиблений діалог зі споживачем, його реакція на інновацію відслідковується на різних стадіях використання або споживання продукції. На кожну реакцію споживача відбувається швидкий зворотний зв'язок від виробника або оператора торгівлі, формуються партнерські відносини у ланцюзі створення цінності. У зв'язку з інноваціями з'являються нові інструменти маркетингу у новому середовищі. Широке поширення інформаційно-комунікаційних технологій призводить до конвергенції товарів і послуг, збільшується кількість інтернет-магазинів, деякі послуги цілком переходять у віртуальне середовище.

З трансформацією маркетингу відбувається й трансформація його функції, все це безпосередньо спонукає операторів роздрібною торгівлі корегувати бізнес-процеси в області маркетингу, що є метою подальших досліджень у цій сфері.

Список використаних джерел:

1. Бутчер С. Программы лояльности и клубы постоянных клиентов : Пер с англ. / С. Бутчер. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2004. – 272 с.
2. Манн І. Маркетинг на 100%. Ремикс. Как стать хорошим менеджером по маркетингу / Ігор Манн. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017 – 240 с.
3. Бойчук І. В. Напрями стратегічно орієнтованого управління підприємствами на засадах маркетингу // Торговля, комерція, підприємництво: збірник наукових праць / [редакц. кол.: Апопій В. В., Дайновський Ю. А., Скибінський С. В. та ін.]. – Львів: Львівська комерційна академія, 2011. – Вип. 13.
4. Искандерова Т. А. Трансформация маркетинга в системе управления инновационной деятельностью организаций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/transformatsiya-marketinga-v-sisteme-upravleniya-innovatsionnoy-deyatelnostyu-organizatsiy>.
5. Куденко Н. В. Маркетинговые стратегии фирмы: монография / Н.В. Куденко. – К.: КНЕУ, 2013. – 152 с.
6. Лігоненко Л. Інноваційний вектор розвитку торгівлі в Україні / Л. Лігоненко, Г. Красневич // Міжнар. наук.-практ. журн. «Товари і ринки», 2011. – № 1. – С. 7–14.
7. Підприємницькі мережі в торгівлі : монографія / Н. О. Голошубова, О. О. Кавун, В. М. Торопков та ін.] ; за заг. ред. Н. О. Голошубової. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 344 с.

СЕКЦІЯ 6 ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ

УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНИМИ ПРОЕКТАМИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

*Юдіна С.В.
завідувач кафедри фінансів та обліку, д.е.н., професор
Дніпровський державний технічний університет,
Брежнєва-Єрмоленко О.В.
доцент кафедри фінансів та обліку, к.е.н., доцент
Дніпровський державний технічний університет*

Переваги проектного підходу до розв'язання проблем добре відомі й полягають у створенні проектними засобами системної організаційної оболонки структуризації та чітко регламентованого виконання необхідних дій. Як свідчить практика, близько 45% усієї суспільно-корисної діяльності органів державного управління реалізується через проекти й програми. Для нормального розвитку й ефективного функціонування бізнесу, суспільства й держави, які є значною мірою проектно орієнтованими, необхідно використовувати існуючу методологію та інструментарій управління проектами.

Соціальне проектування виступає технологією вирішення питань управління на регіональному рівні і розглядається як спеціально організована галузь знань про способи і процедури оптимізації життєдіяльності людини в умовах зростаючої взаємозалежності, динаміку і оновлення суспільних процесів, метод управління соціальними процесами з орієнтацією на досягнення соціально вагомих результатів тощо [1].

Проблема управління соціальними проектами (програмами) на рівні регіону має як наукові, так і практичні завдання. З позицій вирішення наукових завдань - це визначення методології соціального проектування для розробки стратегічних планів розвитку регіону, формування нового стилю прийняття управлінських рішень, побудови демократичних відносин. При управлінні соціальними проектами (програмами) на регіональному рівні важливо враховувати методологічну основу соціального проектування.

Практичні завдання досліджуваної проблеми полягають у розробці процесів впровадження в практику діяльності технології соціального проектування, організації навчання методам управління соціальними проектами. У процесі розробки та реалізації соціального проекту маркетингова діяльність складається із: здійснення соціальної діагностики, тобто збору та аналізу інформації з метою визначення проблемних зон соціальної сфери; оцінки можливостей державних і муніципальних структур або некомерційних організацій та культурного потенціалу суспільства для задоволення суспільної потреби або розв'язання соціальної проблеми; визначення основних характеристик продукту проекту; соціального прогнозування, тобто визначення майбутніх результатів реалізації соціального проекту та оцінки їх позитивних і негативних наслідків для соціальної системи у цілому; розробки і

реалізації стратегії просування продукту проекту включаючи позиціонування суспільної цінності, пов'язаної з продуктом [2].

Основні соціальні проекти (програми) Дніпропетровської області представлені у таблиці 1.

Таблиця 1

Перелік діючих соціальних проектів (програм) Дніпропетровської області [3]

№ з/п	Назва програми	Термін дії програми	Мета програми
1	2	3	4
1.	Цільова соціальна комплексна програма розвитку фізичної культури і спорту в Дніпропетровській області до 2021 року	До 2021	Створення умов для розвитку фізичної культури і спорту, зокрема вдосконалення відповідного організаційного та нормативно-правового механізму, залучення широких верств населення до масового спорту, популяризація здорового способу життя та фізичної реабілітації, максимальна реалізація здібностей обдарованої молоді в дитячо-юнацькому, резервному спорті, спорті вищих досягнень та виховання її у дусі олімпізму.
2.	Регіональна цільова соціальна програма “Молодь Дніпропетровщини” на 2012 – 2021 роки	2012-2021	Створення системи всебічної підтримки громадянської активності молоді, спрямованої на самовизначення й самореалізацію, формування необхідних для цього правових, гуманітарних та економічних передумов, надання соціальних гарантій.
3.	Програма розвитку сімейної та гендерної політики у Дніпропетровській області на 2012 – 2021 роки	2014-2021	Створення соціальних та економічних умов для належного функціонування й розвитку сім’ї як основи суспільства, утвердження духовно і фізично здорової, матеріально спроможної, соціально благополучної сім’ї, забезпечення виконання сім’єю її основних функцій, а також утвердження рівних прав та можливостей жінок і чоловіків та реалізація їх як основних прав людини.
4.	Обласна програма “Здоров’я населення Дніпропетровщини на 2015 – 2019 роки”	2015-2019	Поліпшення демографічної ситуації, збереження і зміцнення здоров’я населення шляхом підвищення якості та ефективності надання медичної допомоги з пріоритетним напрямом профілактики та лікування хронічних неінфекційних та інфекційних, найбільш значущих у соціально-економічному та медико-демографічному плані класів і нозологічних форм хвороб.
5.	Програма захисту прав дітей та розвитку сімейних форм виховання у Дніпропетровській області на 2016 – 2020 роки	2016-2020	Забезпечення оптимального функціонування цілісної системи захисту прав дітей у області.
6.	Програма підтримки населення в енергозбереженні житлового сектору Дніпропетровщини на 2015 – 2020 роки	2015–2020	Заохочення громад щодо підвищення рівня енергоефективності та енергозбереження об’єктів житлового сектору.

У процесі соціального проектування необхідна перш за все орієнтація на інтереси як локального рівня, так і загальнодержавного. Орієнтація на кінцевий результат дає можливість досягти його спільними зусиллями і відчутти причетність до розвитку регіону (власний внесок кожного в спільну справу), оскільки кожен проект торкається інтересів усіх зацікавлених сторін: влади, суспільних груп, населення, громадських об'єднань, окремих громадян, які виступають як учасники проекту [4].

Для управління соціальними проектами на регіональному рівні доцільно вводити спеціальну підготовку фахівців-проектувальників. Команда проекту на чолі з його керівником концентрує управлінську відповідальність за вироблення продукту проекту й досягнення запланованого результату в умовах ресурсних обмежень (час, обсяг фінансування, людські та інші ресурси) та вимог до якості продукту. Раціонально формалізована схема планування проекту передбачає використання таких інструментів як: WBS - структура (визначення переліку необхідних робіт та їх системне впорядкування за змістом і спорідненістю у вигляді «дерева робіт»); OBS - структура (організаційна структура управління проектом – формування системи центрів відповідальності та схеми їх взаємодії); RBS - структура (структура ресурсів проекту); RAM – матриця відповідальності за виконання робіт, деталізована до ролей: відповідальний виконавець, інформування, консультування, узгодження, затвердження й т.п. за необхідністю; CBS - структура (структура витрат на проект за роботами і центрами відповідальності); побудова лінійних або мережевих графіків виконання робіт у часі з визначенням критичного (найбільш тривалого) шляху з можливістю оптимізації за часовими і ресурсними критеріями [5].

Особливістю соціальних проектів є те, що головним експертом при їх оцінюванні виступає не держава або замовник проекту, а суспільство. Тому прийнятність варіантів розв'язання соціальних проблем для цільових груп проекту та населення того регіону, для якого він розробляється, має бути одним із індикаторів якості соціального проекту.

Список використаних джерел:

1. Управління за участю громадян: міжнародний досвід та рекомендації для України. - К.: К.І.С., 2004. - 124 с.
2. Безверхнюк Т. М. Управління соціальними проектами: оцінка ризиків і аналіз зацікавлених сторін / Т. М. Безверхнюк, І. А. Сенча [та ін.] // Вісник нац. академії державного управління при Президенті України. – 2013. – №4. – С. 17-23.
3. Дніпропетровська обласна рада. Офіційний веб-сайт. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://oblrada.dp.gov.ua>.
4. Лібанова Е. М. Соціальні результати державних програм: теоретико-методологічні та практичні аспекти оцінювання [Текст]: моногр. / Е. М. Лібанова. – Умань: Соцінський, 2012. – 312 с.
5. Шаров Ю. Антикризові технології в муніципальному управлінні: проектний аспект «Публічне управління: теорія та практика» – Х. : ХарРІДУ, 2010. – Вип. 2.– С. 190 – 193.

ЗМІНИ В СИСТЕМІ НАРАХУВАННЯ СУБСИДІЙ 2018

*Сакун Л.М., к.е.н., доц.
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Наріжна Л.В., студентка
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського*

Субсидія є основним принципом державної допомоги сім'ям і надається на відшкодування витрат з оплати житлово-комунальних послуг. Програма житлових субсидій в Україні діє з 21 жовтня 1995 року [1].

Право на отримання допомоги мають громадяни України, особи без громадянства та іноземці, які законно перебувають в Україні, витрати на послуги яких складають більш ніж 15% доходу.

Призначення і контроль за субсидіями здійснюється відділами районних та державних організацій та виконавчих органів міських і районних рад.

Обсяги субсидії визначаються бюджетом, який на кожен рік – новий. Через те, що бюджет на 2018 рік виявився обмеженим, це потягло за собою низку змін (рис. 1).

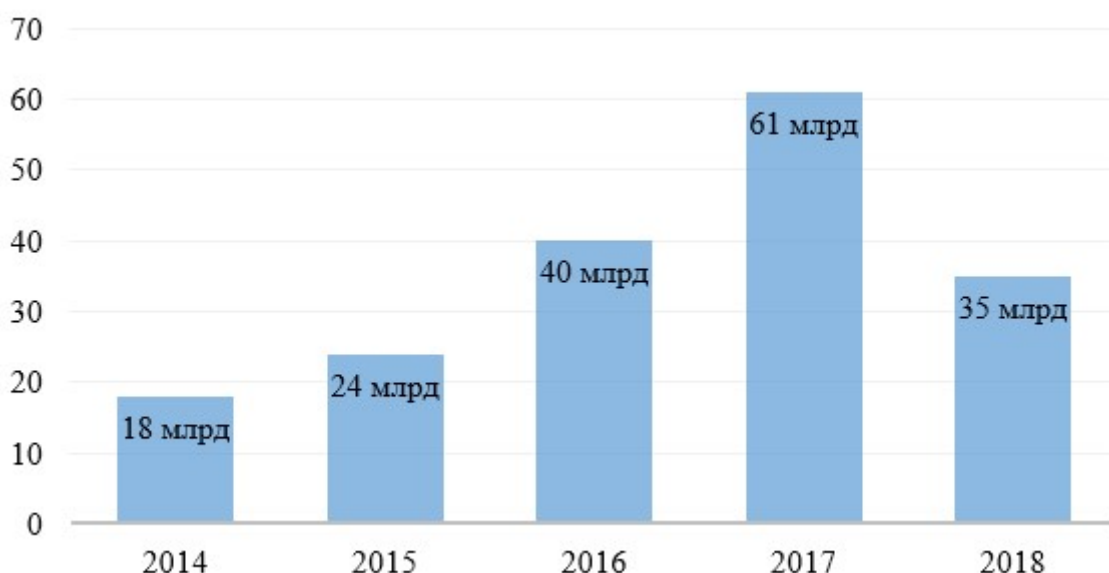


Рис. 1. – Динаміка змін обсягів субсидій в Україні за період 2014-2018 рр.

Зміни у субсидіях пов'язані з заборгованістю держави перед зовнішніми кредиторами, і для того, щоб вийти з цієї ситуації необхідно підняти економіку, тобто підвищити ВВП. Для цього необхідно мінімізувати основні державні витрати, через що і скорочують бюджет на субсидії.

По-перше, право на субсидію втратили такі категорії громадян:

- власники майна, площа якого перевищує 120 м² (квартира) і 200 м² (будинок);
- власники транспорту, зареєстрованого менш ніж 5 років назад;
- громадяни працездатного віку, але які не працюють, не навчаються і не знаходяться на обліку в Центрі зайнятості;
- особи, що протягом 12 місяців до звернення за субсидією отримали спадщину;
- орендодавці, що не зареєстрували прибуток від оренди;

- особи, що здійснили покупку більш ніж на 50 000 грн.;
- особи з боргом з оплати комунальних послуг обсягом більш ніж 20 оподаткованих мінімумів [2];

По-друге, були визначені покарання за приховування інформації і покращені засоби контролю чесності громадян по відношенню до субсидій.

Приховування інформації про доходи і власність є правопорушенням. Відповідальність несеться і при призначенні субсидії (якщо виявляється злочин, то субсидія не надається), і при видачі (при виявленні злочину визначається сума, яку особа має повернути в бюджет; при необхідності звертаються до виконавчих органів).

Якщо особа надає фальшивий документ про доходи, це являється кримінальним правопорушенням, за яке відповідають обидва: і той, хто видав документ, і той, хто ним користувався [3].

В Україні створили державний реєстр субсидій, який доступний усім громадянам, і в якому відображається інформація, що не порушує закон про захист персональних даних.

А. Рева, міністр соціальної політики, повідомив, що система виявила 20 000 громадян, що отримували подвійну субсидію, 90 % з яких отримували її на міжобласному рівні.

По-третє, хоча нормативи нарахування субсидій і залишилися колишніми, але тарифи підвищуються, і те, що не покриває субсидія, громадяни мають сплачувати самотужки. (таблиця 1) [4].

Таблиця 1

Тарифи 2015-2018 рр.

Тариф	Вимір	2015	2016	2017	2018
Електроенергія	коп. за 1 кВт/год	36,6	45,6-57	71,4	90
Природний газ	грн. за 1 м ³	1,182	7,188	6,879	6,957
Водопостачання*	грн. за 1 м ³	8,688	5,040	5,148-14,184	15,780
Опалення*	грн. за 1 Гкал	657,24	1416,96	1414,45	1355,83

* Дані узяті для м.Київ, але по Україні вони приблизно рівні між собою.

Зрештою, сума субсидії відповідно дуже різко зменшилася в порівнянні з іншими роками (рис. 2).

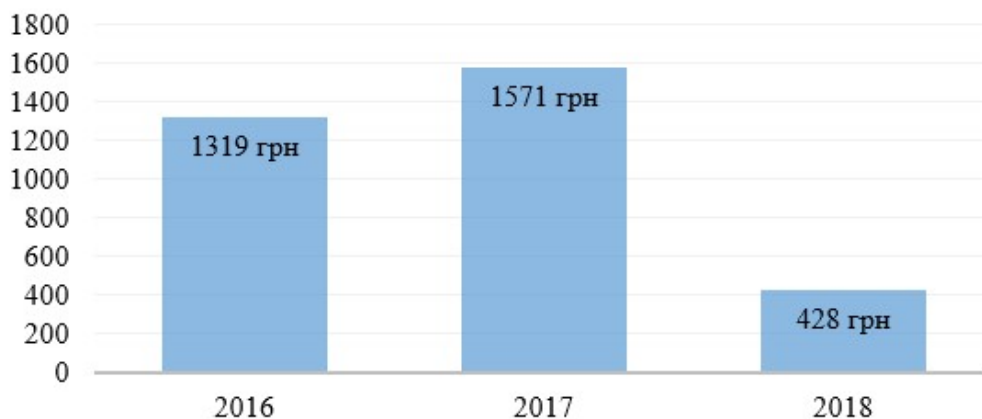


Рис. 2 – Середній розмір субсидії на одне домогосподарство за період 2016-2018 рр.*
* Дані 2018 року узяті як середнє арифметичне за перші 8 місяців.

У 2018 році розмір видаваної субсидії з кожним місяцем все більш і більш зменшувався.

Отже:

- через обмеження бюджету кількість сімей, що отримують субсидію скоротилася майже на 50% (таблиця 2);
- покращення системи контролю знижує кількість витрат державного бюджету;
- скорочення субсидій є показником поступового підвищення рівню зарплат українців, оскільки дохід – визначаючий фактор при заяві за субсидією;
- скорочення субсидій сприяє сплаті комунальних послуг, тобто більшого вкладу громадян у державний бюджет і прискорення накопичення необхідної суми для сплати державного боргу;
- скорочення субсидій змушує громадян економити ресурси і відповідально до цього ставитися.

Таблиця 2

Статистика виплат субсидій 2016-2018 рр.

Кількість господарств, що отримали субсидію	2016	2017	2018
	4 млн. 398,8 тис.	6 млн 356 тис.	2 млн 677,4 тис.

Список використаних джерел:

1. Соціальна допомога про оплату житлово-комунальних послуг: [Електронний ресурс] / Кіровоградська обласна державна адміністрація. – Режим доступу: <http://www.kr-admin.gov.ua/start.php?q=Recourse/Ua/8.html>.
2. Нові правила отримання субсидії на 2018 рік: [Електронний ресурс] / Юридичний портал України – Режим доступу: <https://www.lawportal.com.ua/zhitlova-subsidija-novi-pravila.html>.
3. Как оформить субсидию в 2018 году [Електронний ресурс] / 112 – Режим доступу: <https://112.ua/statji/kak-oformit-subsidiyu-v-2018-godu-otvety-na-chasto-zadavaemye-voprosy-448728.html>.
4. Коммунальные тарифы [Електронний ресурс] / Минфин – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/tariff/>.

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА НА ВІТЧИЗНЯНОМУ РИНКУ

*Колотій Ю.С., студентка 5 курсу
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Хоменко Л. М., к.е.н., доц.
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського*

Аналіз сучасного стану вітчизняного ринку за останні роки свідчить про різке скорочення кількості суб'єктів господарювання [1]. Однією з причин негативної динаміки є нестабільність економіки країни в цілому, що призводить до низки проблем, з якими стикаються підприємства. До таких проблем можна віднести:

- відсутність «податкових канікул» для новостворених підприємств;

- високі ставки податку на прибуток;
- монополізація ринку;
- інфляція та девальвація національної грошової одиниці;
- фінансово-економічна та політична кризи в країні;
- зменшення платоспроможності населення тощо.

У зв'язку з цим підприємці вимушені вдаватися до пошуку методів провадження власної діяльності, які б надавали змогу зменшити витрати та збільшити обсяги прибутку. Тобто, вони розробляють фінансову стратегію, яка на їх думку здатна поліпшити фінансовий стан підприємства.

Дослідженню теоретичних питань фінансової стратегії підприємства були присвячені публікації таких українських та зарубіжних вчених, як: Бланк І. О., Семенов А. Г., Гончаренко О. М., Старостін А. О., Портер М. та інші. Проте, незважаючи на велику кількість наукових праць, дана тема потребує подальшого вивчення.

Фінансова стратегія – це система довгострокових цілей, що визначає напрямки діяльності, джерела фінансування, об'єкти інвестування, та має на меті збільшення ціни підприємства на ринку.

Серед науковців відсутній єдиний підхід до визначення сутності поняття «фінансова стратегія» (табл. 1).

Таблиця 1

Дефініція «фінансової стратегії підприємства» науковцями [2]

Автор	Визначальна риса	Визначення
Бланк І. О.	Складова загальної стратегії підприємства	Забезпечує першорядні спрямування розвитку діяльності та фінансових відносин підприємства за допомогою формування довгострокових цілей та відбору найбільш ефективних методів їх досягнення.
Власова К. Е., Кирова О. В.	Довготривалий напрям	Довготривалий напрям керування грошовими коштами з метою досягнення загальних цілей.
Лозовська О. І., Шевченко Т. Є.	Фінансова програма	Фінансова програма розвитку підприємства, що складається з джерел формування грошових ресурсів та методів забезпечення фінансової стійкості.
Плікус І. Й.	Метод виконання цілей	Метод виконання підприємством поставлених цілей, спрямований на рішення суперечності між потребою у грошових ресурсах і можливістю їх використання.
Поддєрьогін А. М.	Метод формування грошових ресурсів	Способи формування грошових коштів, їх планування, прогнозування та забезпечення нормальної фінансової стійкості підприємства.

Фінансова стратегія обов'язково має узгоджуватися з загальною стратегією функціонування підприємства на ринку та в галузі, його цілями, фінансовими та управлінськими можливостями.

Також слід відзначити, що її формують умови та фактори, аналогічні вихідним факторам формування загальної стратегії.

Розглянувши структуру фінансової стратегії, можна визначити її як інтегровану систему взаємопов'язаних та взаємозалежних другорядних стратегій, що складається з податкової, інвестиційної стратегії та стратегій формування фінансових ресурсів, фінансової безпеки і управління фінансовою діяльністю (рис. 1).

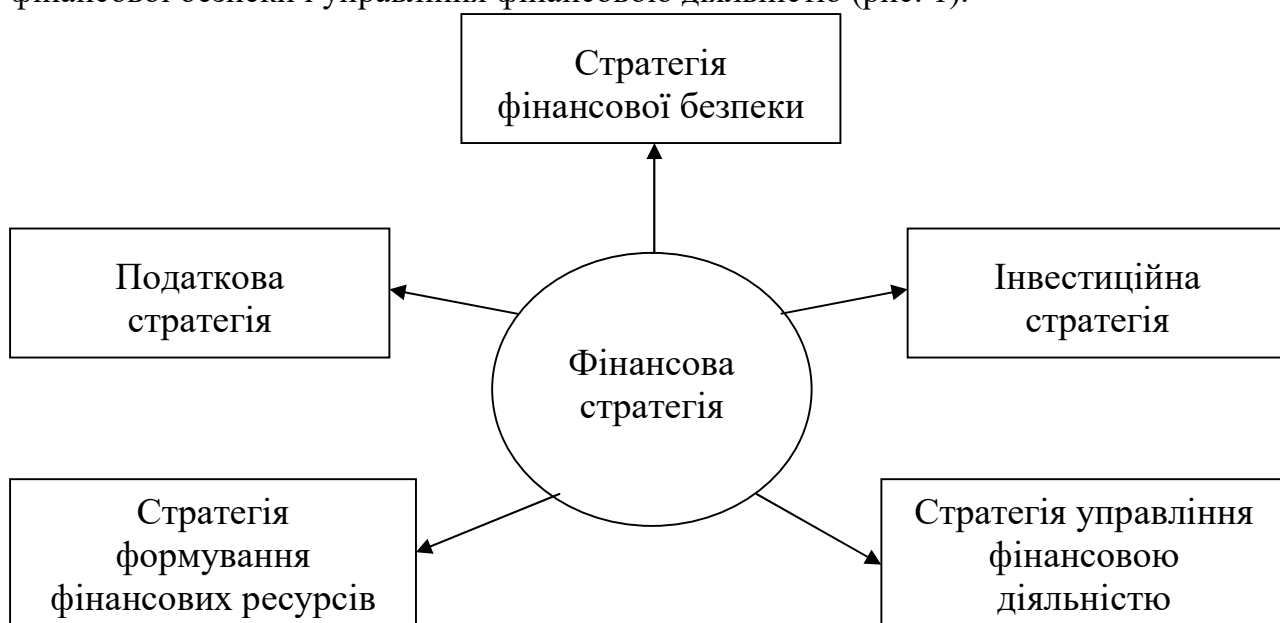


Рис. 1 – Структура фінансової стратегії підприємства [2]

Поетапний процес формування, вибору, оцінки та виконання фінансової стратегії підприємства представлений на рис. 2. Узагальнено його можна представити наступним чином [3]:

- 1) розробка планів, проектів, програм;
- 2) реалізація планів, проектів, програм;
- 3) контроль реалізації;
- 4) аналіз проміжних результатів.

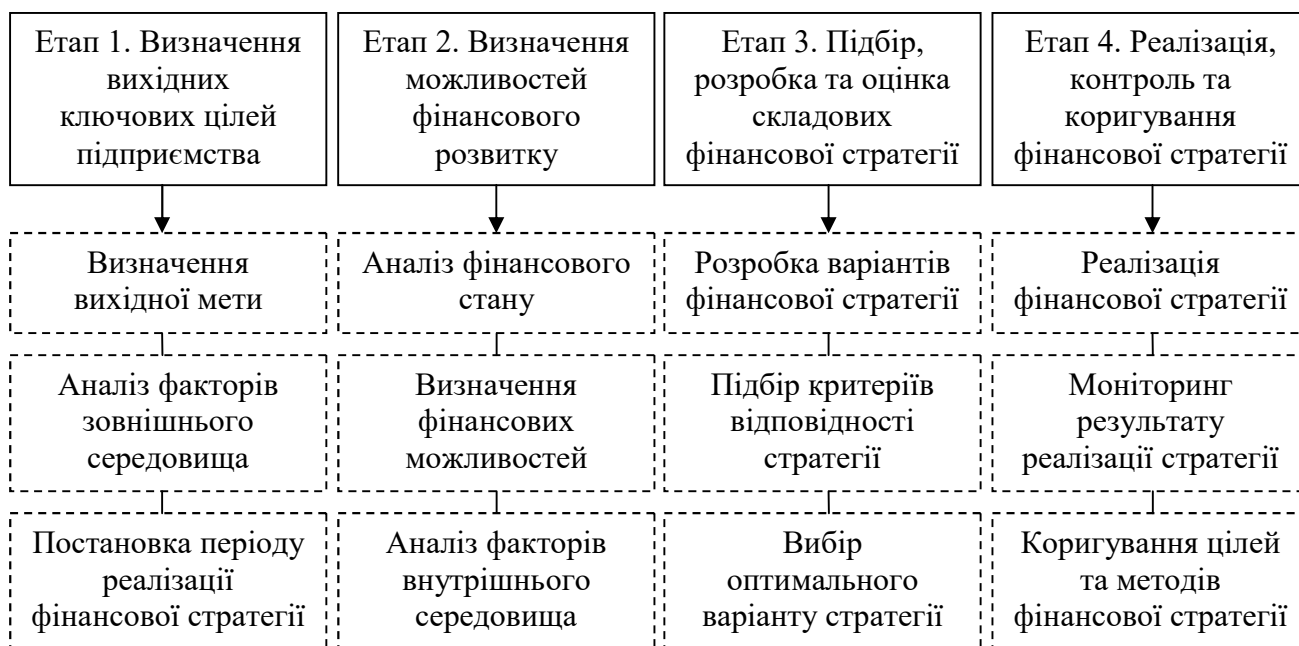


Рис. 2 – Етапи формування та реалізації фінансової стратегії підприємства

Найвідповідальнішим етапом формування фінансової стратегії є формулювання вихідних цілей підприємства та дослідження ступеню відповідності наявних можливостей реалізації стратегії з необхідними.

Також слід виокремити провідні завдання фінансової стратегії, до яких відносять [2]:

- визначення методів ефективного використання грошових ресурсів;
- розробка антикризових прийомів та поведінки підприємства на ринку;
- визначення суб'єктів для подальшої фінансової співпраці та розробка стратегії взаємовідносин між ними;
- проведення аналізу фінансових можливостей та конкурентних переваг підприємств на ринку;
- розробка та оцінка напрямків інвестиційної та фінансової діяльності;
- визначення можливих додаткових джерел залучення грошових коштів для фінансування власної діяльності
- розробка методів забезпечення фінансової стійкості підприємства тощо.

Отже, фінансова стратегія здатна не лише допомогти уникнути кризового стану, забезпечити наявність джерел грошових ресурсів та напрямки їх ефективного використання та вкладення, але й покращити показники фінансового стану підприємства в цілому. Проте для досягнення такого ефекту необхідно на першому етапі правильно її розробити, реалізувати та вміти здійснити поточний контроль за результатами реалізації. Саме тому фінансова стратегія має узгоджуватися із загальною стратегією підприємства та відповідати її довгостроковим цілям.

Список використаних джерел:

1. Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Волощук Л. О. Фінансова стратегія в управлінні розвитком та економічною безпекою підприємств / Л. О. Волощук, К. І. Науменко // Економічний журнал Одеського політехнічного університету. – 2017. – № 1 (1). – С. 23 – 30.

СУТНІСТЬ І РІВНІ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ

Дорожкіна Г. М., к.е.н., доц.

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

Окуджава Л. К., студентка 3 курсу

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

Організаційна культура є свого роду основою ефективної роботи підприємства. Так як, кожне підприємство прагне бути ефективним, то зараз головним напрямом підвищення ефективності роботи підприємства є зміна ставлення працівників до своєї роботи, забезпечення сучасної організації роботи, творче спрямування працівників. Реалізація цих напрямів створює всі передумови для гарного розвитку організаційної культури, а в подальшому і розвитку підприємства, тому ця тема є актуальною для дослідження.

Серед наукових досліджень, присвячених проблемі формування організаційної культури, можна виділити роботи науковців різних шкіл: К. Адамса, М. Армстронга, Е. Брауна, Г. Десслера, К. Камерона, Н. Корнеліуса, Р. Коула, Р. Куїнна, Д. Мацумото, М. Мескона, Д. Тана, С. Тейлора, Д. Торрінгтона, Г. Шмідта, Г. Хаєта та ін. Серед вітчизняних вчених, які здійснювали дослідження з даної проблематики можна

назвати Т. Базарова, М. Богатирьова, О. Виханського, В. Гончарова, Г. Захарчина, О. Єськова, Т. Калініченко, Т. Лапіну, А. Наумова, Б. Смирнова.

Метою дослідження є узагальнення наукових підходів до визначення організаційної культури як економічної категорії.

Існує багато варіацій визначення поняття «організаційна культура». Основні з них наведені в табл. 1.

Організаційна культура є пластичною, може проектуватися та піддаватися маніпуляціям. Також організаційна культура є об'єднуючою силою. Культуру за ступенем впливу можна поділити на три типи: безперечна культура, слабка культура і сильна культура.

Таблиця 1

Визначення організаційної культури в економічній літературі

Автор	Загальний зміст поняття
О. С. Виханский, А. В. Наумов	Набір найбільш важливих припущень, прийнятих членами організації та одержання вираження в заявлених організацією цінностях, які задають людям орієнтири їх поведінкових дій
Б. Смирнов	Впорядкована сукупність виробничих, суспільних та духовних досягнень людей
М. Армстронг	Сукупність переконань, відносин, норм поведінки і цінностей, спільних для всіх працівників даного підприємства
В. В. Гончаров, Т. Ю. Базаров, Т. А. Лапіна	Суміш різних типів організаційних культур і, таким чином, підприємства являють собою полікультурні утворення
Д. Мацумото	Динамічна система правил членів організації, які включають в себе різноманітні відносини, цінності, переконання, норми і поведінку
Е. Браун	Набір переконань, цінностей і засвоєних способів вирішення реальних проблем, що сформувався за час життєвого циклу організації і має тенденцію прояву в різних матеріальних формах, в поведінці членів організації

Безперечна культура характеризується невеликим числом неухильно додержуються загальних норм, які при необхідності свідомо коригуються, не допускає спонтанного впливу як ззовні, так і зсередини та є закритою.

Слабка культура практично не містить загальних цінностей і норм; у кожного елемента організації вони свої, причому часто суперечать іншим. Норми і цінності слабкою культури легко піддаються внутрішньому та зовнішньому впливу і змінюються під його впливом.

Сильна культура містить безліч норм і цінностей, відкрита-якого впливу, допускає діалог між усіма учасниками організації і сторонніми особами. Вона активно асимілює все краще, звідки б воно не виходило, і в результаті стає сильнішою. Сила культури визначається за такими критеріями як: глибина її проникнення в організаційні відносини, широта розповсюдження і ступінь охоплення членів організації та ясність проголошуваних пріоритетів. Слід зауважити, що і сильна і слабка культура можуть бути ефективні в одному аспекті і не ефективні в іншому. Однозначного зв'язку між силою культури і успішністю організації не

виявлено, але найбільш сильні фірми володіють сильною організаційною культурою [2, с. 203].

В організаційній культурі виділяють три рівні.

Перший рівень, або поверхневий, складається з зовнішніх факторів, тобто з моделей поведінки, мови, технології, зовнішніх ритуалів і церемоній, стилю одягу, а також з всього того, що сприймається за допомогою відчуттів людини. На цьому рівні речі і явища виявити легко, але не завжди їх можна розшифрувати та інтерпретувати в термінах організаційної культури.

Другий рівень, або підповерхневий, має в основі вивчення стереотипів поведінки та рівня проголошуваних цінностей, зокрема місію, філософію, стратегію, моральні погляди, кодекс поведінки, норми взаємин. Сприйняття цих факторів залежить тільки від свідомого вибору людей.

Третій рівень, або глибинний, складається з базових переконань, що лежать в основі поведінки та визначають спосіб сприйняття, мислення та відчуття працівників організації, ставлення до інших людей, до роботи, природи. Саме базові переконання і установки є сутністю організаційної культури, її глибинним змістом, а внутрішні цінності і поведінку відображають прояв цієї сутності.

До основних функцій організаційної культури належить внутрішня інтеграція та зовнішня адаптація. Суть внутрішньої інтеграції полягає у забезпеченні взаємодії персоналу на основі правил, яких прийнято дотримуватись у організації. Зовнішня адаптація виражається у забезпеченні взаємодії організації з її зовнішнім оточенням.

Усвідомлення організаційної культури дозволяє діяти ефективніше та результативніше, допомагає усвідомити свою причетність до колективної діяльності та зрозуміти, що робота, яку виконує працівник є важливою для позитивного розвитку організації. Для менеджерів в першу чергу необхідно визначити правильну систему мотивації працівників, а також розуміти поведінку колективу та його окремих працівників, що допоможе визначитись з стилем керівництва [3, с. 243]. Організаційна культура має значний вплив на ефективність роботи підприємства. Якщо у робочому колективі буде сприятлива обстановка, у працівників та керівників буде відповідне ставлення до роботи, то ефективність підприємства значно покращиться. Адже працювати у злагодженому колективі значно легше та приємніше, ніж у колективі, де люди ніяк не можуть порозумітись один з одним. Тому, якщо організація прагне покращити свою роботу, то необхідно приділяти більше уваги цьому питанню ніж зазвичай.

В результаті проведеного дослідження пропонується організаційну культуру розглядати як не тривіальну впорядковану сукупність досягнень і переконань людей, яка є гнучкою, піддається маніпуляціям та представляється у вигляді матеріального та духовного виробництва.

Список використаних джерел:

1. Калініченко Т. І. Теоретичні підходи до тлумачення організаційної культури / Т. І. Калініченко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 3. – С. 62–67.
2. Хаєт Г. Л. Корпоративна культура : навч. посіб. / Г. Л. Хаєт, О. Л. Єськов, Л. Г. Хаєт. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 403 с.
3. Захарчин Г. М. Механізм формування організаційної культури на підприємстві / Г. М. Захарчин // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – № 19. – С. 241–248.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ВИПЛАТИ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ

*Дорожкіна Г. М., к.е.н., доц.
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Заболотній І. А., студент 3 курсу
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського*

Організація оплати праці виступає однією із центральних проблем системи трудових відносин. Актуальність цього питання обумовлюється не лише його безпосереднім впливом на рівень оплати праці персоналу, а і на кінцеві результати господарської діяльності підприємства загалом.

Мета дослідження полягає у тому, щоб на основі аналізу організаційно-правових засад діяльності, показників економічного розвитку, чинного порядку оплати праці виявити проблемні аспекти виплати заробітної плати та визначити резерви її оптимізації.

Відповідно до Закону України «Про оплату праці» заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу [1]. Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства. Заробітна плата, як елемент ринку праці є ціною робочої сили, а також статтею витрат на виробництво, що включається до собівартості продукції, робіт (послуг) на окремому підприємстві.

Під час визначення заробітної плати як ціни робочої сили необхідно враховувати єдину міру оплати праці, критерієм якої є реальна вартість життя працівника та його родини. Ціна робочої сили (заробітна плата) формується на ринку праці та є зовнішньою відносно підприємства. За даними на вересень 2018 р., середня заробітна плата в Україні становила 9042 грн., що еквівалентно 279 євро. За цим показником наша країна зайняла останнє місце серед європейських країн.

На рис. 1 показано співвідношення середньої заробітної плати України до інших європейських країн [2].



Рис. 1 – Середня заробітна плата в 2018 р.

Наявність цієї проблеми зумовлена тим, що в Україні з початку незалежності проводились політика дешевої робочої сили та побудови сировинної моделі економіки. Як наслідок – знецінення праці, зниження рівня професійності робітників, бідність і масова трудова міграція. Уряд намагається підвищити цей показник за рахунок підвищення мінімальної заробітної плати, тим самим змушуючи роботодавців піднімати середню заробітну плату для того, щоб не втратити своїх працівників. За значної кількості роботодавців, які не поспішають віддавати частину свого доходу на фонд заробітної плати працівників, скорочують робочий час, в той же час і штат працівників, що призводить до безробіття. Як наслідок – зростання безробіття в країні. За даними на 1 квартал 2018 р., цей показник становив 9,9 % [3].

Деякі роботодавці стверджують, що в нас мала зарплата, тому що низька продуктивність праці. Однак слід враховувати, що продуктивність праці на 95% залежить від роботодавця: його здатності ефективно організувати процес виробництва, впровадити сучасні технології, навчити і підвищити кваліфікацію свого працівника. Гострим питанням залишається й значна диференціація рівня оплати праці серед найманих працівників у різних видах економічної діяльності та регіонах. Протягом останніх років найбільша заробітна плата була у сфері фінансових, посередницьких послуг, а не в сфері матеріального виробництва.

Співвідношення в посадових окладах між працівниками основних професій і керівником сягає 1:200 (в європейських країнах в межах від 1:4 до 1:12). Також має місце той факт, що і сама держава підсилює напруженість в цьому питанні, зокрема завдяки тому, що залишає податкове навантаження на фонд оплати праці незмінним. На сьогоднішній день із заробітної плати працівника відраховується податок на доходи фізичних осіб (18 %) і військовий збір (1,5 %). Разом з тим роботодавець віддає додаткові 22 % з кожної виданої заробітної плати як єдиний соціальний внесок [4]. Проте, і занижену зарплату недобросовісні роботодавці не вчасно сплачують, заборгованість з виплати заробітної плати досягла рекордного показника у більш ніж 2,7 млрд. грн. На рис. 2 наведено динаміку заборгованості з виплати заробітної плати [5].

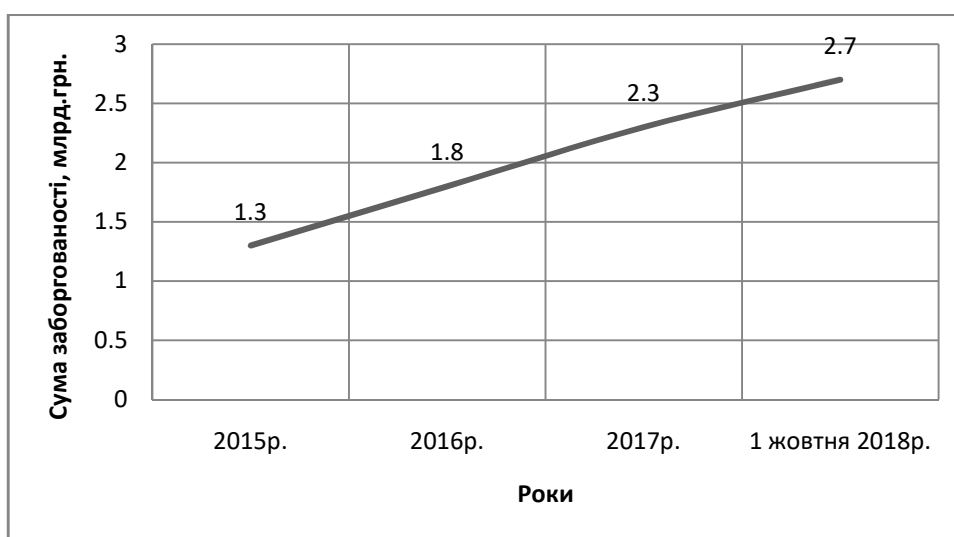


Рис. 2 – Динаміка зростання заборгованості із виплати заробітної плати за 2015-2018 рр.

На сьогоднішній день рівень оплати праці в Україні є найнижчим серед європейських країн, а заборгованість із виплати заробітної плати досягла рекордних значень.

Таким чином, необхідно відмовитися від хибної політики дешевої робочої сили і сировинної моделі та терміново розпочати запровадження нової моделі економіки, що передбачає інноваційний розвиток, технології, зростання продуктивності праці; забезпечити виконання в повному обсязі положень щодо гідної оплати праці, якості людського життя, скорочення бідності; стимулювати до підвищення рівня кваліфікації для забезпечення підприємства високоякісним кадровим потенціалом; створити преміальні системи для забезпечення високої якості продукції при обов'язковому збільшенні продуктивності праці; підвищити ефективність виробництва наявних людських ресурсів підприємства для заощадження фінансових ресурсів. Розширення політичних, економічних, соціальних зв'язків України, входження до Ради Європи, приєднання до багатьох міжнародних актів із прав людини викликає необхідність вдосконалення національного законодавства відповідно до міжнародних стандартів.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про оплату праці» від 24 березня 1995 р. № 108/95-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 17. – Ст. 121.
2. Список країн Європи за середньою місячною зарплатнею. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_European_countries_by_average_wage.
3. Безробіття в Україні та світі. I квартал 2018 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analitika/bezrobittya-v-ukrayini-ta-sviti-i-kvartal-2018-roku>.
4. Дешева робоча сила: чому в українців такі низькі зарплати. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://znaj.ua/society/187556-desheva-robocha-sila-chomu-v-ukrajinciv-taki-nizki-zarplati>.

PEST-АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЄЮ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Цимбал О.С., студент 3 курсу
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Науковий керівник: Дорожкіна Г.М., к.е.н., доцент
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського*

В умовах нестійкої динаміки розвитку української економіки вкрай важливим є підвищення ефективності машинобудівної галузі, яке може бути досягнуте шляхом своєчасного та вірно спрямованого управління стратегією машинобудівних підприємств України. З цією метою є доцільним застосування PEST-аналізу як інструменту, який є призначеним для виявлення політичних, економічних, соціальних та технологічних аспектів зовнішнього середовища та ступеня їх впливу на діяльність машинобудівних підприємств.

Дослідженнями у сфері стратегічного управління машинобудівних підприємств займалася Т. Кузь, у сфері застосування PEST-аналізу – F. J. Aguilar, Л. Балабанова.

Метою дослідження є застосування PEST-аналізу для визначення чинників впливу макросередовища підприємств машинобудівної галузі, їх ваги та важливості

для цих підприємств, а також визначення їх оптимальної стратегії на основі проведеного дослідження.

Машинобудівні підприємства є двигуном економіки країни, її основною рушійною силою, а їхнє вірно спрямоване стратегічне планування зумовлює покращення стану науково-технічного потенціалу країни.

Значення стратегічного управління досить велике. В сучасних умовах жорсткої конкуренції на ринку, на якому постійно відбуваються зміни, вкрай важливим є зосередження уваги не тільки на внутрішньому стані справ фірми, але і вироблення довготермінової стратегії, спрямованої на пристосування до постійних змін середовища зовнішнього [1].

Для розробки стратегій необхідно з'ясувати фактори зовнішнього середовища, що впливають на діяльність організації. Для цього можна використати такий метод, як PEST-аналіз, який вперше було використано Френсисом Дж. Агіларом у 1967 році [2]. Л. Балабанова характеризує PEST-аналіз як маркетинговий інструмент, призначений для виявлення політичних, економічних, соціальних та технологічних аспектів зовнішнього середовища, які впливають на бізнес компанії [3]. У даному дослідженні PEST-аналіз виконує функцію діагностичного інструмента стратегічного управління підприємством. За допомогою його проведення на прикладі ПрАТ «АвтоКрАЗ» стане можливим визначення оптимальних шляхів розвитку бізнесу в сучасних умовах зовнішнього середовища машинобудівних підприємств, розглянувши політичні, економічні, соціальні та технологічні фактори впливу на них.

Суттєвий вплив на політичну ситуацію становитимуть вибори Президента і Верховної Ради. Кодекс законів про працю був затверджений ще в 1971 р. Податковий кодекс теж потребує суттєвих змін – із заробітної плати працівника зараз відраховується досить високий податок на доходи, разом з тим роботодавець віддає високий відсоток ЄКС. Митне законодавство, на думку багатьох підприємців, є недосконалим і потребує змін, насамперед у практиці застосування регуляторних норм. Приватизаційні кошти є доцільним спрямувати на модернізацію, інновації та науку. Антимонопольний комітет України на сьогоднішній день недосконало виконує покладені на нього обов'язки. Рівень корупції в Україні досить високий – наша країна знаходиться майже на останньому місці серед країн Європи та Центральної Азії.

На жовтень 2018 р, порівняно з аналогічними періодами попередніх років, облікова ставка НБУ зросла на 4 – 4,5 % і становить 18 %. Індекс інфляції на кінець 2017 р. становив 113,7 %, що на 1,3 % більше, ніж у 2016 р. Рівень зайнятості населення повільно падав останні 5 років і становив 56,1 % у 2017 р. Ринок машинобудування зростає, але його частка в загальному національному ринку товарів та послуг має тенденцію до зменшення. Індекс ПФТС за вересень 2018 р. становив 537,61, що майже вдвічі більше, ніж у вересні попереднього року. Інвестування в розвиток машинобудівної промисловості суттєво зменшується. Реальні доходи населення поступово збільшуються, починаючи з 2016 р. [4; 5]. За останні роки склад українських сімей зменшується. Доходи населення потихеньку зростають, але разом з ними збільшуються і ціни на продукти життєдіяльності. Негативна тенденція демографічної ситуації зменшується: за останні 5 років наявна чисельність українського населення зменшилась лише на 700 тис. осіб. Наявна кількість робочої сили зменшується. Рівень кваліфікації кадрів зменшується – це пов'язано з так званім «відтоком мізків» з України [4; 5]. Передові напрямки машинобудування розвиваються в нашій країні досить повільно. Технологія виробництва має низький рівень автоматизації та інтелекту, у зв'язку з цим продукція, що випускається, є

морально застарілою. Інноваційні продукти майже не випускаються. Фінансування досліджень та розробок недостатнє і потребує значних вкладень. В табл. 1 наведено розроблену матрицю PEST-аналізу ПрАТ «АвтоКрАЗ».

Таблиця 1

Матриця PEST-аналізу ПрАТ «АвтоКрАЗ»

Р	Політичні фактори	Е	Економічні фактори
	1. Нестабільність уряду 2. Застаріле трудове законодавство 3. Недосконалість Податкового кодексу України 4. Недосконалість митного законодавства 5. Високий рівень монополізації ринку 6. Високий рівень корупції		1. Високий рівень податкового навантаження 2. Значний рівень інфляції 3. Низький рівень зайнятості 4. Зростання ринку машинобудування 5. Розвиток фондового ринку 6. Недостатній обсяг інвестицій в розвиток машинобудування 7. Поступове збільшення реальних доходів населення
S	Соціальні фактори	T	Технологічні фактори
	1. Зменшення складу сімей 2. Ставлення до роботи 3. Відтік кваліфікованих інженерних кадрів 3. Зменшення населення 4. Зменшення робочої сили 5. Зниження рівня кваліфікації кадрів		1. Повільний розвиток передових напрямів машинобудування 2. Низький рівень автоматизації технологій виробництва 3. Недостатня кількість інновацій 4. Недостатнє фінансування досліджень і розробок

Отже, провівши аналіз зовнішнього середовища машинобудівної промисловості на прикладі ПрАТ «АвтоКрАЗ», можна дійти таких висновків. Машинобудівні підприємства працюють в умовах обмеженості власних фінансових коштів. Доцільно шукати закордонних інвесторів та покупців, для чого потрібно виробляти продукцію, яка відповідає міжнародним нормам якості. Для підвищення якості і привернення уваги закордонних інвесторів, вітчизняним машинобудівним підприємствам також необхідні висококваліфіковані фахівці, тому треба підвищити оплату, покращити умови праці, а також підняти статус вітчизняного виробництва. Крім того, вітчизняні машинобудівні підприємства мають нагальну потребу в модернізації та автоматизації виробництва, яка може бути задоволена завдяки продажу цінних паперів на фондовому ринку, що зараз стрімко розвивається. Тому стратегія машинобудівних підприємств повинна бути спрямована на технічне і технологічне переозброєння, підвищення ефективності виробництва, зниження термінів експлуатації устаткування, впровадження сучасних технологій на виробництво, привертання уваги висококваліфікованих кадрів, залучення національних та, в першу чергу, іноземних інвесторів.

Список використаних джерел:

1. Кузь Т. Стратегічний розвиток машинобудування в Україні / Т. Кузь // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 1(30) – С. 35-43.
2. Aguilar F. J. Scanning the Business Environment / F. J. Aguilar. – New York: Macmillan Co., 1967. – 239 p.

3. Балабанова Л. В. Стратегічний маркетинг: [підр.] / Л. В. Балабанова, В. В. Холод, І. В. Балабанова. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 612 с.

4. Облікова ставка Національного банку України [Електронний ресурс] // Національний Банк України – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=53647.

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

МЕТОДИ АДАПТАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ДО ЗМІН У ЗОВНІШНЬОМУ ТА ВНУТРІШНЬОМУ СЕРЕДОВИЩАХ

Дорожкіна Г.М., к.е.н., доц.

*Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Алексєєнко А.С., студентка 4 курсу*

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

У сучасних умовах економічної, політичної нестабільності підприємствам необхідно швидко адаптуватися до змін зовнішнього і внутрішнього середовища, здатність підприємства швидко пристосовуватись до змін дає можливість не тільки залишитись «на плаву» а й скласти конкуренцію іншим суб'єктам господарювання.

Метою роботи є дослідження методів адаптації підприємства до мінливого середовища функціонування.

Основним видом діяльності промислового підприємства є виробництво промислової продукції. І саме ця сфера виявилась найбільш чутливою до економічних та політичних змін в країні, а саме: порушилося матеріально-технічне забезпечення, різко зменшився збут продукції, погіршився фінансовий стан підприємств [2].

На думку В. Г. Василькова «виробництво» – це цілеспрямована діяльність зі створення будь-якого корисного продукту. Автор характеризує його як систему в якій здійснюються процеси перетворення. Виробництво можна охарактеризувати як систему, де здійснюється цілеспрямований вхідних елементів (сировини, матеріалів) у вихідну продукцію [1, с. 5].

Організація виробництва охоплює всі складові виробничої системи та аспекти її виробничо-господарської діяльності. Раціональна організація виробництва полягає в тому, щоб інтегрувати всю сукупність різномірних компонентів, що реалізують процес виробництва, у цілісну і високоефективну виробничу систему, всі елементи якої ретельно підібрані один до одного за всіма аспектами їх функціонування [2].

Таким чином, організація виробництва є основним напрямком організації діяльності промислового підприємства в цілому і представляє з себе комплекс заходів з розробки, здійснення та удосконалення виробничого процесу на підприємстві.

На сьогодні, підприємство не може функціонувати на одному рівні розвитку протягом тривалого періоду. Тому організація виробництва промислового підприємства, що функціонує в сучасних мінливих ринкових умовах, повинна мати високий рівень адаптації, що в свою чергу забезпечує адекватну перебудову його внутрішнього господарського механізму до впливу зовнішнього середовища.

Зовнішнє середовище – це сукупність господарських суб'єктів, економічних, суспільних і природних умов, національних і міждержавних інституційних структур та інших зовнішніх (відносно підприємства) умов і чинників, що характеризують оточення в якому відбувається діяльність підприємства.

Вплив зовнішнього середовища на підприємство в цілому та безпосередньо на внутрішнє його середовище визначає ситуацію, в якій воно знаходиться. Результати взаємозв'язків підприємства із зовнішнім середовищем можуть здійснювати як позитивний, так і негативний вплив на діяльність підприємства, а саме на організацію його виробництва. Тому підприємство повинно постійно приймати рішення щодо визначення нової лінії поведінки в змінній ситуації, зміни шляхів досягнення поставлених цілей, а в деяких випадках і змін самих цілей, що визначається дією чинників зовнішнього середовища. Зміна ситуації для підприємства визначає необхідність його адаптації до цих чинників. Якщо зміни у зовнішньому середовищі відбуваються непередбачено, то відповідно зміни показників і поведінки підприємства будуть нести непередбачений характер.

Аналізуючи зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищах та прогнозуючи наслідки впливу цих змін, підприємство в змозі своєчасно скорегувати свою діяльність. В залежності від політики управління, ресурсної бази, виробничого потенціалу підприємства приймається рішення про методи адаптації (рис. 1).



Рис. 1 – Механізм адаптації діяльності підприємства до змін у зовнішньому та внутрішньому середовищах

Вчасне реагування підприємства до зовнішніх та внутрішніх змін дає змогу зберегти свої позиції на ринку та бути конкурентоспроможними.

Таким чином, становлення та розвиток ринкових механізмів господарювання в економіці України, зростання впливу зовнішнього середовища, загострення конкуренції, мінливі політичні та економічні умови функціонування обумовлює необхідність адаптації промислових підприємств до умов, що склались у мінливому зовнішньому та внутрішньому середовищі. Функціонування підприємства в навколишньому середовищі передбачає «ланцюгову реакцію», в якій зміни зовнішнього середовища призводять до змін внутрішнього середовища, що вимагає змін управління та організації виробництва, в залежності від цілей, завдань та стратегій промислового підприємства.

Сучасні умови функціонування промислових підприємств диктують все більш «жорсткі правила виживання» оскільки діяльність відбувається в умовах невизначеності зовнішнього економічного середовища, що може негативно впливати на їх діяльність.

Аналіз навколишнього середовища дозволяє виявити дестабілізуючі чинники як зовнішнього так і внутрішнього середовища, що дає можливість переглянути керівництву свою тактику та своєчасно усунути негативні наслідки змін, а в деяких випадках і отримати вигоду. Зовнішні фактори, впливаючи на економічну та організаційну системи промислового підприємства, призводять до необхідності володіти гнучкістю та швидкістю реакції підприємства на зміни. Тобто, для забезпечення стабільного розвитку виробництва промислових підприємств необхідна його адекватна та адаптивна організація, що враховує цілі, виробничий та фінансовий потенціал підприємства.

Список використаних джерел:

1. Васильков В. Г. Організація виробництва: навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2003. – 524 с.
2. Гриньова В. М. Організація виробництва : підручник / В. М. Гриньова, М. М. Салун. – К. : Знання, 2009. – 582 с.
3. Петрович Й. М. Організація виробництва: Практикум / Й. М. Петрович, Г. М. Захарчин, С. О. Буняк. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 336 с.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АПК БЕЛАРУСИ

*Тетеринец Т.А., к.э.н., доцент кафедры экономики
и организации предприятий АПК
Белорусский государственный аграрный технический университет, г. Минск*

В современных условиях обеспечение масштабного роста экономики возможно только в условиях функционирования производства, основанного на применении высоких технологиях, использовании высокотехнологического, производительного оборудования, ориентированного на развитие Индустрии 4.0. Это обуславливает необходимость создать условий для включения в единое информационно-производственное пространство работников, механизмов и систем во все элементы цепочки создания высокой добавленной стоимости, которые постоянно оптимизируются и совершенствуются с учетом различных критериев. Реализация этих процессов возможна только при условии обеспеченности производства высококвалифицированными инновационными кадрами, знания и умения которых соответствуют современному уровню технологического развития.

Развитие отечественного АПК находится в непосредственной зависимости от качества и актуальности применяемых в его производстве технологий. Инновационные достижения – ключевой фактор в успешном ведении хозяйства, достижении продовольственной безопасности страны, обеспечения возможности производства конкурентоспособной продукции. Такой подход обеспечивает переход на совершенно иные, нетрадиционные способы использования природного потенциала страны.

Несмотря на огромную значимость производственно-технологического фактора, определяющего перспективы и темпы экономического развития аграрной сферы, роль трудовых ресурсов неоспорима и не менее весома. Цифровизация экономики, усиление роли менеджмента персонала и производства, разработка и внедрение прогрессивных технологий актуализируют проблему обеспеченности организаций отечественного АПК высокопрофессиональными инновационными кадрами.

Базисным уровнем подготовки специалистов, владеющих современными знаниями навыками, являются учреждения высшего образования по соответствующему профилю. Численность студентов и динамика ее изменения позволяет сформировать общее представление о состоянии научно-образовательного потенциала агропромышленного комплекса страны (таблица 1).

Таблица 1

Численность студентов в учреждениях высшего образования по профилю образования (на начало учебного года; тыс. человек)

Показатели	Период					
	2011/2012	2012/2013	2013/2014	2014/2015	2016/2017	2017/2018
Численность студентов – всего, в том числе по профилю образования	445,6	395,3	362,9	336,4	313,2	284,3
Коммуникации. Право. Экономика. Управление. Экономика и организация производства	180,4	147,8	132,0	117,5	103,9	90,5
удельный вес, %	40,5	37,4	36,4	34,9	33,2	31,8
Сельское и лесное хозяйство. Садово-парковое строительство	28,0	27,1	26,3	25,5	25,3	24,6
удельный вес, %	6,3	6,9	7,2	7,6	8,1	8,7

Примечание: составлено автором на основании [1, с. 57]

В целом следует констатировать существенное сокращение количества студентов, получающих образование по различным профилям. Однако 36% снижение числа обучающихся, в большей степени, обусловлено демографической ситуацией в стране. В исследуемом периоде основные показатели воспроизводства населения имеют отрицательные значения, т.е. отмечается его естественная убыль [2, с. 133].

С точки зрения оценки инновационного потенциала кадрового состава агропромышленного комплекса имеет место обратная динамика. Несмотря на снижение количества студентов, получающих образование в области социально-экономических и гуманитарных наук, их удельный вес остается достаточно весомым – 31,8%. Учитывая высокую степень интегрированности аграрной сферы в различные виды экономической деятельности отечественной экономики, можно сказать, что

почти треть белорусских студентов тем или иным образом формируют основу организационно-экономического механизма агропромышленного комплекса страны.

Увеличение доли студентов, получающих образование в области сельскохозяйственных наук, свидетельствует об укреплении кадрового состава аграрного комплекса. Данный контингент формирует основу инновационного потенциала сельскохозяйственного производства, создает условия и возможности его дальнейшего развития.

Внедрение двухступенчатой системы подготовки кадров в учреждениях высшего образования, основанной на разделении ее на бакалавриат и магистратуру, позволяет углубить анализ инновационного потенциала кадрового обеспечения АПК Беларуси. Рассмотрение динамики изменения численности магистрантов по различным профилям образования дает возможность оценить уровень более высокой научной подготовки специалистов (таблица 2).

Таблица 2

Численность магистрантов в учреждениях высшего образования по профилю образования (на начало учебного года; тыс. человек)

Показатели	Период					
	2011/2012	2012/2013	2013/2014	2014/2015	2016/2017	2017/2018
Численность магистрантов – всего, в том числе по профилю образования	4955	7252	8855	10227	11782	14947
Коммуникации. Право. Экономика. Управление. Экономика и организация производства	1846	3324	3997	4800	5501	6589
удельный вес, %	37,3	45,8	45,1	46,9	46,7	44,1
Сельское и лесное хозяйство. Садово-парковое строительство	118	155	189	182	193	210
удельный вес, %	2,4	2,1	2,1	1,8	1,6	1,4

Примечание: составлено автором на основании [1, с. 60]

Анализируя общую численность магистрантов, следует отметить положительную динамику роста данного показателя. За исследуемый период их количество увеличилось более, чем в 3 раза. Это свидетельствует о повышении образовательного уровня будущих специалистов, укреплении инновационной составляющей кадрового потенциала и, как следствие, создание основ высокопроизводительного труда.

Аналогичные тенденции отмечаются в сфере подготовки магистрантов в области социально-экономических и гуманитарных наук. Несмотря на некоторые колебания процентной составляющей данной категории обучаемых, их удельный вес остается достаточно высоким и увеличился на период 2011–2017 гг. на 6,8 п.п или почти в 3,6 раза. Увеличение спроса на магистерские программы является свидетельством современного понимания будущими специалистами роли и значимости теоретико-методологических и наукоориентированных знаний и навыков в своей практической деятельности.

Рост популярности магистерской подготовки объясняется также возможностью сменить в дальнейшем сферу своей деятельности: получить степень бакалавра по одной специальности, а затем пройти подготовку в магистратуре по другому

направлению. Обучение в магистратуре на правовых и бизнес--специальностях выбирают те, кто получил образование, которое не предполагало подготовку по управленческим и экономическим дисциплинам. Это в том числе люди с техническим образованием, которые занимают управленческие должности и которым не хватает бизнес-компетенций, чтобы быть успешными руководителями[3, 365].

Смена лидирующих технологических укладов на уровне общества, смена поколений техники и технологий в разрезе отраслей, эффективность продуктивных, технико-технологических и организационно-управленческих инноваций в рамках промышленных и сельскохозяйственных предприятий определяют требования к специалистам, с одной стороны, хорошо знающим фундаментальные основы наук, а с другой – имеющим креативный тип мышления и способным решать нетрадиционные задачи, связанные с созданием, освоением и использованием инноваций. Это обуславливает определенные принципы взаимодействия между академической системой, как источником фундаментальных знаний, и образовательной системой, как сферой применения этих знаний для включения будущих исследователей в сферу науки и преподавания (таблица 3).

Таблица 3

Численность обучающихся в аспирантуре (адъюнктуре) по отраслям науки, человек

Показатели	Период					
	2011	2013	2014	2015	2016	2017
Численность обучающихся в аспирантуре (адъюнктуре), в том числе по отраслям науки	5779	5265	4900	4932	5090	5149
технические удельный вес, %	1179 20,4	1123 21,3	996 20,3	1064 21,6	1074 21,1	1081 21,0
сельскохозяйственные удельный вес, %	357 6,2	251 4,8	218 4,4	208 4,2	206 4,0	217 4,2
экономические удельный вес, %	774 13,4	653 12,4	629 12,8	649 13,2	641 12,6	667 13,0

Примечание: составлено автором на основании [1, с. 64]

Обучение в аспирантуре (адъюнктуре) – предпоследний этап подготовки кадров высшей квалификации, характеризующий уровень научной подготовки кадров и определяющий степень их инновационности. Анализ данных представленных в таблице позволяет выявить негативные структурные изменения количественных показателей подготовки научных работников высшей квалификации по специальностям, относящимся к V и VI технологическим укладам, а также по специальностям гуманитарной сферы, оказывающей существенное влияние на развитие общества и личности в условиях открытого информационного пространства.

Снижение численности обучающихся в аспирантуре (адъюнктуре) как в целом, так и в разрезе отдельных отраслей наук свидетельствует об ослаблении инновационной составляющей кадрового потенциала АПК Беларуси. Уменьшение общего количества аспирантов почти на 11%, в том числе технических наук – на 8,3%, сельскохозяйственных – 39,2%, экономических – на 13,8%, объясняется различными факторами. С одной стороны, снижение количества студентов провоцирует аналогичное сокращение числа аспирантов. С другой, расширение привлекательности магистерских программ и, соответственно, увеличение спроса на них, с последующим уменьшением количества аспирантов отражает низкую

заинтересованность молодых специалистов в повышении своего уровня научной подготовки.

Подготовка кандидатской диссертации достаточно длительный и трудоемкий процесс, успешным результатом которого является получение степени кандидата наук по определенной специальности. Основным индикатором уровня инновационности кадрового состава АПК Беларуси будет являться удельный вес численности исследователей, имеющих ученые степени (таблица 4).

Таблица 4

Удельный вес исследователей с учеными степенями в общей численности исследователей по областям науки, процентов

Области науки	Период					
	2011	2013	2014	2015	2016	2017
Технические, в том числе	100	100	100	100	100	100
доктора наук	1,6	1,6	1,6	1,4	1,4	1,4
кандидаты наук	7,4	7,1	7,3	6,8	6,6	6,7
Сельскохозяйственные, в том числе	100	100	100	100	100	100
доктора наук	6,0	6,4	6,0	5,1	5,0	5,1
кандидаты наук	33,7	34,3	35,9	35,5	36,5	34,9
Социально-экономические и общественные, в том числе	100	100	100	100	100	100
доктора наук	4,0	3,8	4,2	4,1	4,0	3,9
кандидаты наук	20,3	22,2	23,4	20,8	26,5	24,8

Примечание: составлено автором на основании [1, с. 52]

Несмотря на выявленные негативные тенденции подготовки научных кадров высшей квалификации на стадии обучения в аспирантуре, в целом в укреплении инновационного потенциала трудовых ресурсов научно-образовательной сферы отмечаются позитивные сдвиги. Снижение удельного веса докторов наук в различных областях не вызывает серьезных опасений, т.к. является незначительным. Основная проблема связана с их количественным соотношением к общей численности исследователей, которое в области технических наук в среднем составляет 1,5%, сельскохозяйственных – 5,5%, социально-экономических и общественных – 4,0%. Учитывая тот факт, что 80% научных кадров, имеющих данную степень, имеет возраст 60 лет и старше, возникает тактическая угроза резкого сокращения кадров наивысшей квалификации вследствие естественных причин. Исходя из этого, значительно сокращаются возможности подготовки высокопрофессиональных инновационных кадров на всех ее этапах.

Однако тенденции хоть и незначительное, но увеличение исследователей, имеющих ученую степень кандидата наук, позволяет говорить о формирующейся платформе инновационного образования, реализации механизмов функционирования кластерной цепочки «наука – образование – производство» и, тем самым, об образовании инновационной основы взаимодействия кадрового и производственно-технологического потенциалов отечественного АПК.

Список использованных источников:

1. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: статистический сборник: Национальный статистический комитет Республики Беларусь.– Минск.–2018.– 136 с.

2. Демографический ежегодник Республики Беларусь: статистический сборник: Национальный статистический комитет Республики Беларусь.– Минск.– 2018.– 431 с.

3. Щурок, Э.М. Академическая магистратура в системе подготовке научных кадров высшей квалификации // Белорусская наука в условиях модернизации: материалы международной научно-практической конференции, Минск, 20-21 сентября 2018 г.–Мн.: Институт социологии НАН Беларуси.– 2018.– С. 365-367.

ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОЦЕСНОЇ МОДЕЛІ ОРГАНІЗАЦІЇ МАТЕРІАЛЬНИХ ПОТОКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Дорожкіна Г. М., к.е.н., доц.

*Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Бражнікова Т.М., студентка 4 курсу
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського*

Створення систем ефективного управління підприємством є першочерговою задачею сучасного менеджменту. У теперішній час для більшості українських підприємств характерна функціональна ієрархічна модель управління, яка має ряд істотних недоліків. Функціональний підхід характеризується чіткою спеціалізацією праці, через що окремі групи співробітників «не бачать» кінцевих результатів роботи всієї компанії, а значить, не можуть бути заінтересованими в їх досягненні. Розбіжності між робітниками, неузгодженість дій функціональних підрозділів знижують ефективність діяльності підприємства в цілому [1]. На сучасному етапі розвитку управління загальносвітовою тенденцією є застосування процесного підходу до управління підприємством. Першочергово ідея використання процесного підходу до опису діяльності підприємства розглядалась в теорії адміністративного управління А.Файоля [2]. Подальше поширення даний підхід отримав лише наприкінці 1980-х років на Заході, коли функціональний підхід до управління організації перестав бути прогресивним. Саме тоді виникла ідея представляти модель організації у вигляді сукупності бізнес-процесів, кожний з яких можна визначати як безліч взаємопов'язаних видів діяльності, які служать досягненню важливого для компанії результату [1].

Метою дослідження є розгляд процесної моделі організації матеріальних потоків і обґрунтування необхідності впровадження такої моделі на підприємстві.

При розгляді підприємства як логістичної системи стає очевидним, що лише при єдиному взаємозв'язку і координованості бізнес-процесів можна говорити про якісний менеджмент. Тому для підвищення рівня організації матеріальних потоків пропонується використовувати положення процесного підходу. Застосування процесного підходу в логістиці, і в зокрема організації матеріальних потоків, обумовлено його великою увагою до опису поділу задачі потоків інформації між структурами, розподіленню відповідальності і повноважень менеджерів, що дозволяє цілеспрямовано покращувати окремі ланки логістичного ланцюгу в наскрізній єдиній системі інформаційних, матеріальних і фінансових потоків.

Розглянемо процесну модель організації матеріальних потоків у виробничо-збутових системах. Згідно з алгоритмом практичної реалізації процесного підходу, створення процесної моделі включає наступні етапи: визначення основних бізнес-процесів діяльності підприємства (процесів верхнього рівня); опис взаємодії процесів;

документування опису процесів верхнього рівня; визначення і документування порядку виконання робіт усередині процесів; визначення власника процесів; моніторинг і аналіз ефективності процесів [3].

Так, можна побудувати модель організації матеріальних потоків, яка основана на процесному підході, й ілюструє зв'язки між усіма наявними процесами. Усі процеси поділяються на основні та допоміжні. У якості основних в даній моделі виділені процеси, які пов'язані з рухом товару всередині підприємства. Допоміжними процесами моделі виступають усі дії зі створення нормальних умов для здійснення процесу руху матеріальних потоків. Загальний вид моделі представлений на рис. 1.

У ході задоволення споживчого попиту, тобто виконання заказів, які надійшли, на підприємствах здійснюється декілька операцій: закупівля сировини, матеріалів та комплектуючих; операції технологічної обробки, які пов'язані зі зміною форми, розмірів, стану, взаємного розташування деталей та вузлів, які складають виріб; збут готової продукції споживачам.



Рис. 1 – Процесна модель організації матеріальних потоків

При цьому в процесі їх здійснення необхідно виконати роботи з завантаження-розвантаження, внутрішньозаводському складуванню і зберіганню. Перелічені процеси виконання заказу доповнюються транспортуванням і складуванням, які як би пронизують їх на всьому протязі – від закупівлі матеріальних ресурсів до збуту готової продукції. Основні процеси для більш ефективного управління у свою чергу

можна деталізувати на укрупнені задачі. Далі задачі необхідно розписати по елементарним операціям. Слід зазначити, що реалізація процесу, як основного, так і допоміжного, повинна розглядатись як ланцюг задач. Виконання будь-якої задачі ініціює запуск наступної задачі. Контроль за виконанням задач у часі забезпечує контроль протікання усіх процесів діяльності підприємства.

Таким чином, уся діяльність виконавців з організації матеріальних потоків на підприємствах – є сукупність переплетених і взаємообумовлених управлінських процесів. В результаті проведеного дослідження визначено основні переваги впровадження процесної моделі організації матеріальних потоків на підприємстві: збільшення гнучкості реагування на зміни внутрішнього середовища, перш за все, потреб замовників; використання системи показників та критеріїв оцінки ефективності управління на кожному етапі виробничого ланцюга; підвищення ефективності стратегічного та оперативного планування; скорочення витрат, зокрема затрат часу на передачу результатів діяльності між підрозділами та співробітниками.

Процесна модель організації матеріальних потоків дає підприємству відчутний результат, який дозволяє виробити глибоку та об'єктивну оцінку всіх видів діяльності, виявити приховані зв'язки і взаємовідносини між бізнес-процесами, які до цього моменту не враховувались, але використання яких в кінцевому підсумку може приводити до значного підвищення ефективності функціонування всього процесу. Модель окрім всього дозволяє виробити і впровадити матричну систему управління, коли процеси і зв'язки між ними налагоджені і добре функціонують.

Список використаних джерел:

1. Зайцев Д. А. Процессный подход к организации бизнеса / Д. А. Зайцев. – Режим доступу: dmitriy.zaitsev@epam.com.
2. Каблашова И. В. Концепция процессного подхода и ее применение в практике организации производства / И. В. Каблашова // Стандарты и качество. – Режим доступу: <http://www.stq.ru/>.
3. Помитов С. А. Процессный подход к организации материальных потоков / С. А. Помитов // Экономинфо. – 2007. – № 8. – С. 9–14.
4. Выборнова В. В. Процессный подход как самый эффективный метод управления организациями / В. В. Выборнова, А. А. Харунжин. – Режим доступу: <http://www.cfin.ru/press/risk/23-86.shtml/>.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ РЕНТНОЇ ПЛАТИ ЗА НАДРОКОРИСТУВАННЯ

*Семеніхіна В.В., старший викладач кафедри менеджменту
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Тукало К. Ю., Ващенко Д.В., студенти 2 курсу
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського*

Відповідно до Податкового кодексу України, плата за користування надрами – це загальнодержавний платіж, який справляється у вигляді: плати за користування надрами для видобування корисних копалин; плати за користування надрами в цілях, не пов'язаних з видобуванням корисних копалин.

Об'єктом оподаткування плати за користування надрами для видобутку корисних копалин по кожній наданій в користування ділянці надр, що визначена у

відповідному спеціальному дозволі, є обсяг видобутої у податковому (звітному) періоді корисної копалини (мінеральної сировини) або обсяг погашених у податковому (звітному) періоді запасів корисних копалин.

Базою оподаткування є вартість обсягів видобутих у податковому (звітному) періоді корисних копалин (мінеральної сировини), яка окремо обчислюється для кожного виду корисної копалини (мінеральної сировини) для кожної ділянки надр на базових умовах поставки (склад готової продукції гірничодобувного підприємства).

Ставки плати за користування надрами для видобування основних видів корисних копалин встановлені Податковим кодексом України.

До ставок плати за користування надрами для видобування корисних копалин застосовуються коригуючі коефіцієнти, які визначаються залежно від виду корисної копалини (мінеральної сировини) та умов її видобування[1, с. 113].

Кількісну оцінку рентної плати за надрокористування у гірничодобувній промисловості визначають залежно від економічних показників, участі держави та надрокористувачів, тому що в процесі надрокористування існує тісний зв'язок всіх зазначених факторів.

Більшість вітчизняних фахівців пропонують називати сукупний вплив вищезазначених факторів на прибуток єдиним вартісним показником – рентною оцінкою, яка являє собою різницю між ринковою ціною та повними витратами виробника, які включають необхідний для відтворення прибуток.

Рентна оцінка всього обсягу реалізованої товарної продукції у визначеному проміжку часу враховує сумарний додатковий прибуток (понад норми прибутку, який враховується у повних витратах) гірничих підприємств. Беззаперечним є факт, що значна частка прибутку від економічної діяльності гірничодобувних підприємств залишається у них, а не у держави як єдиного власника надр. Слід враховувати, що розробку та видобування надр гірничодобувними підприємствами необхідно здійснювати враховуючи інтереси держави. Тобто виникає необхідність перерозподілу надприбутків (ренти) між надрокористувачами як власниками фінансового капіталу та державою – власником природного ресурсу.

Основними проблемами у вирішенні рентного питання є: яким повинен бути розмір рентної плати; який вигляд повинні мати рентні платежі; як розподілити рентну плату.

У світовій практиці існує три види платежів за користування надрами: бонуси, ренталс (рента, орендна плата) та роялті.

Бонуси – це разові платежі, які нараховуються шляхом переговорів та угод щодо кожного родовища під час ліцензування або проектування видобувних робіт. Розміри бонусів визначаються за результатами конкурсів та тендерів і сплачуються переможцем тендера.

Ренталс (рента, орендна плата) – вид платежу, що залежить від наявності видобутку або прибутковості виробництва, який дає державі можливість отримувати його систематично з моменту укладання угоди. Цей вид платежу визначається ліцензійною угодою щодо кожного родовища чи групи родовищ з близькими гірничо-геологічними та техніко-економічними показниками. Розмір орендної плати розраховується, як правило, на всю територію розробки родовищ та за одиницю його площі.

Роялті – вид платежу, який розраховується як відсоток від валового доходу надрокористувача і є економічно обґрунтованим державним мінімумом доходів від експлуатації родовища. Ця фіксована частка від вартості виробленої продукції

отримується державою як власником природних ресурсів за право видобутку запасів надр[2, с. 197].

Сьогодні в Україні питання рентної плати у сфері надрокористування зводиться до щорічного встановлення базових нормативів плати, що вводяться в дію Законом України «Про Державний бюджет України». Але більшість науковців вважає, що існуюча система платежів за користування надрами в нашій державі є недієздатною. Основні причини таких висновків:

- система рентної плати призводить до збитків у бюджетах усіх рівнів, тому що не враховуються ринкова вартість мінеральної сировини та гірничо-геологічні умови видобутку;

- існуюча система не стимулює надрокористувачів до більш раціонального використання надр (до зменшення втрат мінеральної сировини при видобутку).

Отже, єдиним виходом з цієї ситуації є наукова розробка, з обов'язковим урахуванням економічних та державних інтересів, нового підходу, який має чітко встановлювати та розмежовувати розміри прибутку держави (рентна плата) та надрокористувачів від розробки родовищ.

Новий підхід покликаний визначити розміри часток прибутку держави (рентної плати) з урахуванням ринкової вартості мінеральних ресурсів та гірничо-геологічних умов видобутку корисних копалин.

Найперспективнішим є такий щорічний розподіл прибутку від економіко-виробничої діяльності гірничодобувних підприємств :

$$P_{it} = \Pi_{td} + \Pi_{tn}$$

де Π_{td} – частка прибуку (рентна плата) власника природного ресурсу – держави;

Π_{tn} – частка рентного прибуку надрокористувачів (гірничодобувних підприємств).

При чому економічний параметр загальної вартості ресурсів корисних копалин, що видобуваються, може бути розрахований для кожного року розробки родовища за методикою, яка враховує норму дисконту, що встановлюється на рівні облікової ставки Національного банку України, річний дохід від реалізації товарної продукції кожного року, експлуатаційні витрати кожного року, за винятком амортизаційних відрахувань, розмір податків та платежів кожного року, капітальні вкладення у промислове будівництво та строк використання родовища.

Ця методика надасть можливість чітко визначити норму прибутку надрокористувачів та прибуток держави (рентну плату) від розробки родовищ або окремої ділянки надр.

Таким чином, запропанована методика визначення розміру рентної плати за надрокористування у гірничодобувній промисловості дозволить розподілити надприбутки між державою як власником надр та надрокористувачами, а також визначити обґрунтований розмір кожного з них. При цьому розподіл прибутків здійснюватиметься залежно від економічних показників господарської діяльності суб'єктів господарювання та від часткової участі держави та надрокористувача під час розробки родовищ корисних копалин.

Список використаних джерел:

1. Бандурка О.М. Податкове право : [навч. посіб.] / О.М.Бандурка, В.Д.Понікаров, С.М.Попова. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 312 с.

2. Матюха В.В. Методика визначення розміру рентної плати за надкористування у гірничовидобувній промисловості /В.В. Матюха, М.Т. Мовчан //Механізм регулювання економіки.-2008.-№3,Т.1.- с. 197-199.

ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РЕСТОРАННИХ ЗАКЛАДІВ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

*Труніна І. М., д.е.н., проф.
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Сосновська Ю. Р., студентка 5 курсу,
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського*

Особливе місце в загальній економічній системі суспільства належить сфері обслуговування, до якої відносяться і підприємства ресторанного господарства. Їх діяльність спрямована на розвиток індустрії гостинності, на покращення дозвілля населення країни, збільшення часу на підвищення культурного рівня тощо. Але на даний момент багато нарікань викликає якість страв, які виробляються або тих послуг, які надаються споживачам. Заклади ресторанної індустрії в значній мірі залишаються збитковими, неконкурентоспроможними і не користуються відповідним попитом у населення, що зумовлює актуальність даної теми.

Одним з важливіших питань сучасного підприємства ресторанного господарства є забезпечення максимально можливого обсягу та рівня доходу від реалізації продукції (послуг), що дозволить йому розвиватися та успішно функціонувати на конкурентному ринку. В сучасних умовах однією з актуальних задач підприємств є забезпечення його конкурентного розвитку. Особливого значення ця задача набуває для сучасних підприємств харчування України. Так як підприємство знаходиться у рамках конкурентного середовища й постійно веде конкурентну боротьбу, то для одержання перемоги на підприємствах безперервно відбуваються зміни як кількісного, так і якісного характеру. Тобто вплив конкурентного середовища змушує підприємство розвиватися [1].

Вивчаючи різні дефініції поняття «конкурентоспроможність» можна вважати, що вона виступає латентною (прихованою) характеристикою, яка не має прямих вимірників, а тому потребує використання опосередкованих характеристик та оцінювання впливу чинників, що впливають на здатність підприємства підтримувати життєдіяльність в умовах конкуренції [2]. Таким чином, на конкурентоспроможність закладів ресторанного господарства впливають різноманітні чинники (економічні, соціокультурні й демографічні, природно-географічні й екологічні, науково-технологічні, політико-правові й міжнародні), що є джерелом як нових можливостей, так і серйозних загроз, визначення яких можна визначити шляхом оцінювання конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства.

Існує багато методів визначення конкурентоспроможності ресторанних закладів та її вдосконалення: матричні методи; методи, які базуються на проведенні оцінки конкурентоспроможності продукції або послуги; методи, які базуються на теорії ефективної конкуренції; комплексні методи, на основі інтегральної оцінки та інші. Для визначення конкурентності в даному дослідженні було обрано експертний метод та проведено SWOT-аналіз.

Експертний метод на практиці був проведений на базі готельно – ресторанного комплексу «Світанок», конкурентними перевагами якого є вигідне місце розташування, забезпечення транспортним вузлом, прийнятні ціни, особливості кухні. За допомогою думок восьми експертів, до складу яких входять ресторатори, спеціалісти з кадрових відділів, маркетингологи та постійні клієнти визначено коефіцієнт конкордації. За допомогою визначення цього коефіцієнта, який склав 0,61, виявили середню узгодженість експертів щодо визначення характеристик, які є конкурентними та затребуваними серед відвідувачів даного закладу. Одними з лідируючих властивостей виступають асортимент страв (меню), місцезнаходження ресторану та середній чек (ціни) [3].

SWOT-аналіз – це універсальний спосіб оцінити слабкі і сильні сторони бізнесу, можливості та напрямки його подальшого розвитку. Для визначення сильних і слабких сторін, крім інформації, наданої адміністрацією ресторану, було проведено дослідження думок гостей ресторану «Світанок», а також конкурентів за допомогою соціологічного опитування. Це дозволило виявити основні можливості для розвитку бізнесу досліджуваного ресторану.

На підставі цих даних була складена матриця SWOT-аналізу (табл. 1).

Таблиця 1

SWOT-аналіз ресторану «Світанок»

Сильні сторони	Слабкі сторони
1	2
<i>Оригінальне меню.</i> Ресторан пропонує фірмове меню – акцент робиться на багату європейську кухню та чималій вибір м'яса. Відвідування об'єктів конкурентів показали, що подібний асортимент страв та їх кількість пропонується тільки малою кількістю ресторанів.	<i>Високі ціни.</i> Специфіка ресторану передбачає подачу більш дорогих страв, так як при їх приготуванні використовуються різні види м'яса, а також на ціну впливає заробітна плата персоналу і витрати ресторану. Більше 30% опитаних гостей ресторану відзначили, що не можуть дозволити собі відвідувати даний заклад, бо готові витратити на один похід до ресторану лише 100 – 150 грн.
<i>З'їзд шеф-кухарів.</i> Тільки на базі ресторану «Світанок» проходять з'їзди шеф-кухарів та різні майстер-класи, що зацікавлює клієнтів відвідати саме цей ресторан.	<i>Залежність від постачальників.</i> Опитані клієнти відзначили, що з меню деколи зникають деякі улюблені ними страви. Це відбувається із-за обмеження імпорту продуктів через нестабільні відносини з постачальниками.
<i>Кваліфікований персонал.</i> Великий відсоток опитаних гостей відзначили високу якість обслуговування в ресторані. Обслуговуючий персонал проходить спеціальну підготовку та стажування перед прийняттям в штат, а також здають іспит на знання асортименту напоїв і меню ресторану.	<i>Обмежений контингент гостей.</i> Ресторан розрахований на публіку з певним рівнем доходу, що призводить до обмеження прохідності. Фактично, підвищити її досить складно за умови збереження таких розцінок.
Загрози	Можливості
<i>Нестабільність національної валюти.</i> Може привести до підвищення закупівельних цін на продукти, а відповідно, до зростання цін в меню ресторану.	<i>Закриття найближчого конкуруючого ресторану.</i> Так як, місцевий ринок ресторанних послуг мінливий, це може надати можливість залучити колишніх клієнтів закладу в ресторан замовника.
<i>Зміни в політиці постачальників.</i> Плановане скорочення відстрочки платежів може викликати недолік оборотних коштів в ресторані.	<i>Відкриття нового офісного центру в безпосередній близькості від ресторану.</i> Працівники офісних центрів можуть стати клієнтами ресторану в обідню пору і для проведення ділових зустрічей.

Загрози	Можливості
1	2
Активізація конкуруючих ресторанів. Можлива активізація ресторанів-конкурентів, і їх подальша сильна PR компанія з метою залучення нових клієнтів.	Вступ в силу нових законів про пом'якшення оподаткування. Дозволить розширити можливості закупівлі та збереження необхідних продуктів, укладення договорів з новими постачальниками за нижчими цінами.

Виходячи з цього, розроблені цілі діяльності ресторану для подальшого його функціонування на ринку в умовах конкуренції:

- більш ефективного використання потенціалу підприємства – створення системи знижок для залучення проїжджаючих через місто клієнтів шляхом поєднання функцій готелю з рестораном (додавати до вартості готельного номеру сніданки або обіди зі знижкою);

- визначення асортименту продукції на основі маркетингових досліджень – за допомогою проведеного соціологічного опитування додати до меню улюблені страви споживачів, а також оновлювати меню частіше, спостерігати за інноваціями конкурентів та закладів по всьому світу;

- забезпечення виробництва якісною сировиною – налагодити зв'язки з постачальниками на договірній основі для стабільної співпраці;

- розробка та впровадження нових форм обслуговування у ресторані (електронні меню (iPad), QR-код, теплан-інновації, система знижок, платіжні пристрої розміщені біля столиків, біометричні зчитувачі інформації, а також встановити меню біля входу до ресторану);

- визначення комплексу послуг ресторану на основі вивчення побажань споживачів – ввести систему доставки їжі, проводити соціальні заходи, благодійні акції, створити благодійний фонд допомоги дітям-сиротам, бійцям АТО – це дасть змогу привернути увагу більшої кількості клієнтів.

Таким чином, розробка стратегії є необхідною умовою підвищення ефективності діяльності ресторану в умовах жорсткої конкурентної боротьби на місцевому і державному рівнях. Вона повинна сприяти розвитку ресторану, підвищити його конкурентоспроможність та імідж на місцевому ринку в галузі ресторанного господарства.

Список використаних джерел:

1. Архіпов В.В. Організація ресторанного господарства: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / В.В. Архіпов. – К.: Центр учбової літератури; Фірма «Інкос», 2007. – 280 с.

2. Труніна І.М. Забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності : Монографія. / І.М. Труніна. – Харків : Видавництво «Точка», 2013. – 436 с.

3. Дружиніна В.В. Визначення значущості показників конкурентоспроможності ресторанних закладів / В. В. Дружиніна, Ю.Р. Сосновська. – Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2018. – № 2. – С. 33.

ПРОБЛЕМИ УТИЛІЗАЦІЇ ТВЕРДИХ ПОБУТОВИХ ВІДХОДІВ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

*Мажаренко К.П. старший викладач кафедри менеджменту
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Велькін Б.О., студент
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського*

Через великі проблеми переробки сміття, з метою досягнення кращих показників екологічного стану Полтавська обласна рада вирішила затвердити обласну Програму поводження з твердими побутовими відходами на 2012-2018 роки. Відповідальним виконавцем програми є Головне управління житлово-комунального господарства облдержадміністрації. Учасники Програми – обласні комунальні підприємства. Цікавим є те, що загальний обсяг фінансових ресурсів, необхідних для реалізації програми – 6105496,283 тис. грн., у тому числі: коштів обласного бюджету – 10186,193 тис. грн., коштів місцевих бюджетів – 7600,0 тис. грн., інших джерел – 6087710,09 тис. грн.[1].

Основна мета програми – оптимізація й урегулювання питань накопичення, зберігання, переробки, утилізації та захоронення, що характеризується подальшим розвитком екологічних загроз. За останні 10 років в області спостерігається значне зростання обсягів утворення відходів. На даний час на території Полтавщини (у місцях організованого складування, зберігання та захоронення) зафіксовано близько 2 млрд. тон відходів. Фактично з усіх відходів лише 10-15 % знаходять подальше застосування як вторинні матеріальні ресурси[1].

Основними джерелами фінансування програми є:

- кошти місцевих бюджетів;
- кошти фізичних і юридичних осіб, що залучаються шляхом приватизації комунальних підприємств, фінансового лізингу із залученням виробників обладнання або енергосервісних компаній,
- передачі об'єктів житлово-комунального господарства в управління, оренду, концесію;
- кредити вітчизняних комерційних банків;
- кошти іноземних інвесторів;
- кошти інших джерел, не заборонених законодавством.

В залежності від об'єму сміття, яке перероблюється, на Полтавщині сформувались певні зони з заводами по переробці ТПВ (рис.1).

Було сформовано завдання і певні заходи щодо переробки сміття на 2012-2018 роки. Вони направлені на збільшення фінансування будівництва сортувальних станцій і заводів по переробки твердого побутового сміття, збільшення обсягу ділянок для компостування відходів тощо.

План-схема розміщення заводів по переробці ТПВ та сортувальних станцій на території області



Рис. 1 – Схема розміщення заводів по переробці ТПВ та сортувальних станцій на території України [1]

Основними спонсорами є місцеві бюджети і інші джерела фінансування. Частка грошей інших джерел фінансування складає 90 %, що свідчить про малу зацікавленість обласних і місцевих бюджетів.

Одним з основних завдань дослідження було визначення того, як мешканці міста Кременчук та сільських населених пунктів Кременчуцького району (с. Піщане, с. Кривуші) поводяться з окремими видами твердих побутових відходів, а саме: харчовими відходами, «зеленими відходами» (листя, трава, гілки), тваринними відходами (гній, послід), пластиком, склом, папером, будівельними (ремонтними) та небезпечними (батареї, розчинники, хімікати, фарби) відходами (рис. 2).

Як свідчить діаграма (рис. 2), у домогосподарствах респондентів утворюються всі види твердих побутових відходів, незалежно від того, проживають вони в місті чи в сільському населеному пункті.

Визначимо, як поводяться мешканці міста Кременчук та сільських населених пунктів Кременчуцького району з різними видами ТПВ.

За даними усього масиву поведінки з твердими побутовими відходами відбувається найчастіше двома способами – за допомогою централізованої системи вивозу ТПВ та самостійної утилізації відходів – спаленням, переробленням, вивезенням на звалище тощо.

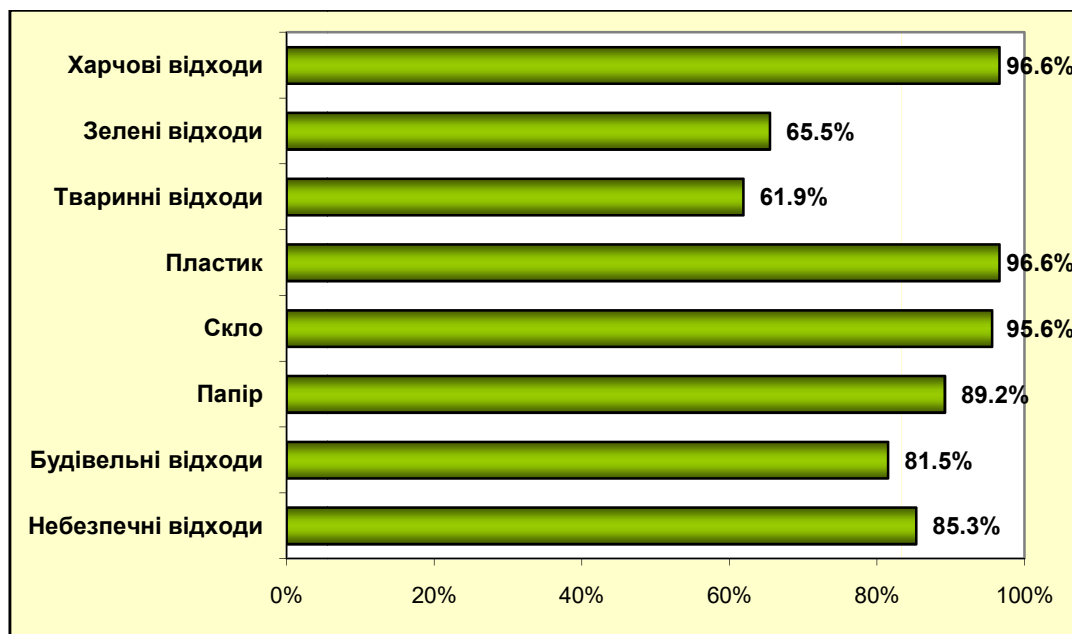


Рис. 2 – Перелік відходів, які утворюються у домогосподарствах (у% до тих, хто відповів)[2,3]

87,9% опитаних вказали, що відповідні служби, які займаються прибиранням сміття, вчасно вивозять його зі спеціальних майданчиків (рис. 3). 11,3% респондентів зазначили, що сміття прибирається невчасно, 0,8% не визначилися із відповіддю. На високий рівень вчасного прибирання сміття вказали як мешканці м. Кременчук, так і сільських населених пунктів (88,6% та 86,7% відповідно).

Отже, беручи до уваги чинники негативного впливу звалищного газу на навколишнє середовище з одного боку, а також з іншого боку його енергетичну цінність, стає актуальною задача збору та утилізації біогазу на полігонах ТПВ.

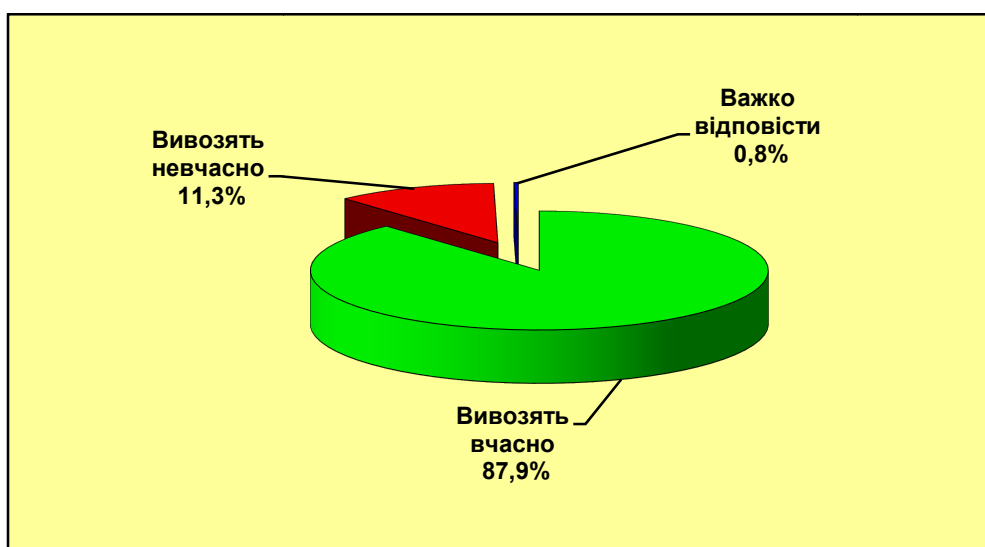


Рис. 3 – Вчасність вивозу ТПВ (у % до тих, хто відповів)[2,3]

Основними проблемами переробки ТПВ на Полтавщині є: відсутність комплексної системи поводження з ТПВ, недостатня фінансова підтримка місцевих і обласних бюджетів, не оптимізовані діючі робочі карти полігону.

Також для оптимізації переробки ТПВ необхідно забезпечити:

- створення нових полігонів під розміщення твердих побутових відходів;
- впровадження системи роздільного збирання ТПВ;
- організацію пунктів прийому вторинної сировини;
- надання податкових пільг установам і організаціям, які самостійно будуть займатися сортуванням власних ТПВ;
- створення гідроізоляції для полігонів ТПВ.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Полтавської обласної ради. Програма «Поводження з твердим побутовим відходами на 2012-2018 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [<https://docs.google.com/viewer?url=http://oblrada.pl.ua/ses/programs.pdf>]

2. Про результати експертно-соціологічного опитування стосовно якості ЖКП [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rusanivka.org.ua/page810>.

3. В.І.Савуляк, О.В.Березюк // Технічне забезпечення збирання перевезення та підготовки твердих побутових відходів: монографія. – м. Вінниця. – 2006.

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В РИНКОВИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Ведєніна Ю.Ю. к.е.н., доц.

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

Різніченко Л.В., старший викладач

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

Алексєєнко А.С., студентка

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

Розробка інноваційної політики машинобудівного підприємства передбачає оцінку можливостей підприємства в сфері виробництва оновленої продукції, підвищення віддачі техніко-технологічного потенціалу, а також визначення можливостей вдосконалення системи управління.

Максимізація ефективності діяльності підприємства при реалізації інноваційної політики досягається за рахунок побудови стратегії розвитку, а головним обмеженням стає брак власних та залучених фінансових ресурсів і неможливість їх своєчасного отримання у достатніх обсягах. Іншою особливістю інноваційної діяльності, порівняно з традиційною, є її ризикованість. На будь-якому етапі створення інноваційних зразків техніки можлива поява неочікуваних проблем, які можуть призвести до порушення термінів, перевитрати ресурсів, до недосягнення запланованих цілей.

Проблемами інноваційної діяльності підприємств займаються численні вітчизняні та зарубіжні дослідники. Варто відзначити наукові роботи Ілляшенко С.М., Василенко В.О., Шматько В.Г., Краснокутської Н.В., Стадника В. В., Йохни М. А., Гриньової В.М., Черваньова Д.М., Федулової Л.І., Микитюк П.П., Щербаня Ю. Ю. та інших дослідників.

Результативність інноваційного процесу показує, в якій мірі було досягнуто цілей та за рахунок впровадження яких інноваційних дій на підприємстві, тобто

кількісний рівень впровадженої інновації, а ефективність дасть можливість охарактеризувати якісний ступінь задоволення в процесі впровадження інноваційних заходів на підприємстві відповідно до розрахованих кількісних показників інноваційної діяльності на підприємстві.

Маслак О.І. та Квятковська Л.А. оцінюють ефективність інноваційної діяльності на підприємстві як результат від впровадження інноваційних проектів, які, обов'язково при оцінці мають включати: показника інтегрального ефекту; показника внутрішньої норми; показника рентабельності інвестицій в інноваційний; показника періоду окупності [1].

Управління інноваційною діяльністю охоплює процеси планування, організації, стимулювання та контролю за інноваційним розвитком, що спрямовані на утримання вже існуючих конкурентних переваг на ринку та завоювання нових перспективних позицій. На рівні підприємства управління інноваційною діяльністю передбачає: проведення аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища і прогнозування його розвитку; виявлення напрямків та варіантів розвитку ринкових можливостей; вибір цільових ділянок ринку для реалізації інноваційної діяльності; виокремлення пріоритетних напрямків діяльності; формування організаційної структури управління інноваційним розвитком; планування виробничо-збутової та фінансової діяльності за обраним пріоритетним напрямком; контроль за виконанням заходів, спрямованих на реалізацію потенціалу інноваційного розвитку; підготовка рішень про своєчасну зміну пріоритетів і пошук нових напрямів інноваційної діяльності.

Для стабілізації стану вітчизняної машинобудівної галузі й залучення нових інвестицій у цю сферу необхідно: оновлювати матеріально-технічну базу підприємств; модернізувати виробництво; збільшувати обсяги випуску конкурентоздатної продукції й розширювати її асортимент; активізувати роботу щодо залучення іноземних інвестицій й кредитів; продовжувати протекціоністську політику щодо вітчизняного товаровиробника; відновити традиційні й освоювати нові зовнішні ринки збуту, зокрема, через створення за кордоном постійно діючих представництв.

Лідером вітчизняного автомобілебудування – ПрАТ «АвтоКрАЗ» виконано ряд заходів щодо впровадження ресурсозберігаючих технологій, технічного переозброєння, вироблення інноваційної продукції та проведення активної інвестиційної діяльності. Пошук конкурентних переваг ПрАТ «АвтоКрАЗ» проводився у напрямі: розширення модельного ряду автомобілів, спецтехніки і шасі; забезпечення комплексного підходу до продажу автотехніки та послуг з її обслуговування; орієнтації на інноваційний та технічний розвиток, що дає змогу використовувати надсучасні новітні технології; застосування найкращих практик у галузі корпоративного управління. На вимогу часу, підприємство в надкороткий термін, запропонувало для прийняття на озброєння великий асортимент бойових броньованих машин (ББМ), які на думку фахівців оборонно-промислового комплексу відповідають сучасним умовам.

Провідним виробником вантажного ПрАТ «АвтоКрАЗ» розроблено «лінійку» броньованих автомобілів: Kraz Shrek з колісною формулою 4x4, Kraz Fiona з колісною формулою 6x6, які здатні витримувати підривання на фугасах і обстріл з автоматичної зброї. Також, КрАЗ розробив 4-вісне шасі КрАЗ-7634HE для монтажу ракетних систем залпового вогню та інших систем озброєння замість старих МАЗів, БАЗів та інших багатовісних тягачів. Із класу автомобілів підвищеної прохідності, розроблено Спартан (на базі шасі Ford), Когуар (на базі шасі Toyota). Напрямки розвитку конкретних зразків воєнної техніки визначаються ступенем залучення до

вирішення однієї або декількох тактичних, технічних або функціональних задач. При обґрунтуванні напрямів розвитку виробництва або проектування бойових броньованих машин ПрАТ «АвтоКрАЗ» має враховувати існуючі світові тенденції розвитку засобів ураження, що дозволить сформулювати нові підходи щодо формування вимог до сучасної техніки.

Серед основних тенденцій розвитку засобів ураження ББМ виділяють: збільшення дальності вогневого ураження; підвищення точності доставки засобів ураження до цілі; автоматизацію процесів підготовки до бойового застосування, розширення області використання електронно-обчислювальної техніки і засобів автоматизації управління зброєю; комплексування і уніфікацію озброєнь на всіх рівнях. Поряд з цим серед тенденцій розвитку ББМ можна виділити наступні: підвищення вогневої потужності; підвищення захищеності; підвищення рухливості; поліпшення конструювання; впровадження систем командної керованості; підвищення надійності; продовження терміну служби.

Найбільш економічно прийнятним вважається напрямок вдосконалення показників вогневої потужності, заснований на використанні уніфікованих бойових модулів. Сутністю прийнятих конструкторських, технічних та технологічних рішень є реалізація можливостей військово-промислового потенціалу по самостійній розробці або закупівлі комплексів озброєння і систем управління ними, виконаних за модульним принципом. Підвищення захищеності бойової броньованої машини досягається за рахунок застосування нових броньових матеріалів, збільшення товщини броні, застосування спеціальних форм корпусів, використання спеціальних маскувальних радіопоглинаючих покриттів, застосуванням маскувальних фарб для зниження помітності й може бути реалізовано шляхом: застосування модульних конструкцій для підвищення захищеності корпусу та бойового модуля.

Отже, інноваційна діяльність машинобудівних підприємств має певні особливості, що впливають на процеси управління підприємством: управління здійснюється з огляду на потенційні можливості інноваційного розвитку; управління інноваційною діяльністю вимагає формування інноваційного резерву і значних фінансових вливань зовнішніх та внутрішніх інвесторів; управління має відбуватись у тісній взаємодії із іншими сферами діяльності підприємства; має ґрунтуватися на специфічній методології управління підприємством за використання міжнародного досвіду та враховувати складні умови конкурентного середовища; вимагає високоякісної підготовки управлінських та наукових кадрів; вимагає автоматизації процесів та використання методів планування, організації та контролю за інноваційним розвитком підприємства; передбачає застосування специфічних методів стимулювання працівників до інтенсифікації інноваційної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Маслак О.І., Квятковська Л.А. Система оцінки показників інноваційного потенціалу промислового підприємства / О.І. Маслак, Л.А. Квятковська // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=298>

ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЛОГІСТИКООРІЄНТОВАНИХ СТРУКТУРНИХ ЗМІН ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ ДЛЯ ОПТИМІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

*Сухомлин Л.В., к.т.н, доц.,
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Бачкір І.Г., асист.
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Бражнікова Т.М., студентка
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського*

У сучасних ринкових умовах у період бурхливої соціально-економічної модернізації, логістика відіграє важливу роль, перетворюючись у реальний фактор розвитку бізнесу в різних сферах економічної діяльності. Постійні зміни організаційно-правових умов бізнесу, зростання конкуренції і якості управління організацією в нашій країні свідчить, що лише ефективна логістика та менеджмент здатні забезпечити розвиток організацій та адаптацію їх до мінливого ринкового середовища. Для забезпечення випуску конкурентоспроможної продукції вітчизняним виробникам доводиться використовувати сучасні методи ведення бізнесу. Одним із таких методів є раціональне застосування логістичного інструментарію, який передбачає логістизацію господарських структур та підвищення за рахунок цього конкурентоспроможності діяльності підприємства. У зв'язку з цим, останні роки спостерігається тенденція логістизації бізнес-процесів, на підставі чого такий аспект є одним з найбільш прогресивних науково-прикладних напрямів [1].

Поняття «логістизація» розглядається як систематизована організація та управління господарською діяльністю підприємства, що забезпечує координацію інформаційних, фінансових та товарно-матеріальних потоків по всьому логістичному ланцюгу на всіх ієрархічних рівнях; доставку в потрібне місце та час, у потрібній кількості; накопичення структурованих даних для проведення повномасштабного аналізу й прийняття рішень; доведення аналізу до виконавця і контроль за виконанням шляхом застосування концепцій та технологій логістики [2]. Логістизація промислового підприємства полягає в підготовці та впровадженні принципів та методів логістики в його діяльність. При організації господарської діяльності за допомогою логістизації господарської структури промислові підприємства стають більш гнучкими по відношенню до мінливого ринкового середовища. Логістизація передбачає оптимізацію управління потоками шляхом інтеграції окремих ділянок логістичного процесу в ефективну систему, яка б забезпечувала доставку необхідного товару, сировини, отримання інформації, забезпечення фінансовими ресурсами і кваліфікованими кадрами. Найважливіший висновок, який впливає з вищевикладеного, полягає у тому, що логістика не виникає першочергово, а згодом під її принципами підлаштовується товарно-матеріальний потік; логістика впроваджується у вже існуючу господарську систему. Разом з цим, більшість вітчизняних господарських структур працюють в умовах безсистемно проваджуваних реформ, відсутності повноцінної фінансово-кредитної інфраструктури, ефективного фондового ринку, величезної кредиторської заборгованості, що призводить до домінування моделі виживання, а не розвитку. Використання існуючих досягнень логістики в таких умовах потребує серйозних підготовчих трансформацій у виробничих, збутових, науково-технічних, фінансових підрозділах українських

підприємств, а також створення адекватного внутрішнього і зовнішнього ринкового середовища, здатного, щонайменше, не заперечувати нововведення. Без серйозних трансформацій у вітчизняних структурах застосування сучасного інструментарію логістики або взагалі неможливе і неефективне, або може набувати суто декоративного характеру, що виявляється у незначному використанні логістичних проектів і рішень.

Будь-які логістичні перетворення супроводжуються великими витратами, отже вимагають втілення послідовної і розгорнутої в просторі й часі програми заходів, яка одночасно є комплексом необхідних соціально-економічних, організаційно-технічних, інформаційних, правових, кадрових та інших передумов формування повноцінного логістичного забезпечення діючих структур.

Типовий алгоритм логістизації може бути представлений ітераційного процесу (рис.1).



Рис.1 - Алгоритм логістизації господарських структур

Цей процес є багатокроковим і вимагає довготривалого і досить недешевого експериментування. Але такий, по суті, інноваційний процес дозволяє не тільки реалізувати порівняно рівномірне і тому досягне інвестування капіталу в процес логістизації, але й одержувати постійно зростаючі величини річного ефекту від минулих та поточних заходів логістизації і зіставляти їх із витратами за допомогою графіку. Склад заходів такої програми на всіх етапах її розробки та реалізації становить значення та суть логістизації.

Її зміст, межі, форми, методи і послідовність виконання являють собою як спонтанний, так і цілеспрямований процес впровадження логістичного підходу в оптимізацію розвитку організаційно-економічної діяльності.

Завершальним етапом логістизації та її вищою формою є створення дієздатних логістичних систем. Логістична система являє собою систему управління господарською або іншою структурою у сфері суспільно-корисної діяльності, що дозволяє своєчасно вирішувати всю сукупність взаємопов'язаних тактичних і стратегічних завдань, що забезпечують оптимізацію інтегрованих потокових процесів, що відбуваються у цих структурах за заданими критеріями (доходи, прибутки, витрати, якість обслуговування, конкурентоспроможність та ін.) [3].

Впровадження логістизації може призводити до формування логістичних структур, в яких більша частина діяльності здійснюється із застосуванням сучасних досягнень логістики і спрямована на інтеграцію і глобальне, з позицій єдиного цілого як системи, аналітичне вдосконалення потокових процесів з орієнтацією на кінцеві результати. Розроблений алгоритм може використовуватись на різних рівнях управління системою матеріально-технічного забезпечення. Використання інформації, яка була отримана у ході його реалізації, створить можливості для реалізації та контролю усіх заходів, визначить сили та кошти, необхідні для їх виконання у рамках проведення роботи по логістизації системи матеріально-технічного забезпечення.

Слід зазначити, що вітчизняним підприємствам за забезпечення ефективного ведення бізнесу необхідно керуватися загальносвітовими тенденціями, при цьому активне впровадження логістики слід розглядати як один із напрямів подальшого розвитку економіки.

Список використаних джерел:

1. Бубенок Е.А. Механизмы формирования конкурентоспособности организаций малого и среднего бизнеса в промышленности (на примере региональных мясоперерабатывающих предприятий). // Автореф. дис. к.э.н. 08.00.05. - Экономика и управление народ. хоз-вом (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами). – М., 2007. – 23 с.
2. Медведева В.Р. Логистизация бизнес-процессов современного предприятия / В.Р. Медведева // В мире научных открытий. – 2010. – № 4 (10). – Ч. 9. – С. 48–50.
3. Проценко И. О. Алгоритм логистизации хозяйственных структур / И. О. Проценко. // Российское предпринимательство. – 2004. – № 9.

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА ОСНОВІ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ

*Сухомлин Л.В., к.т.н, доц.,
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Бачкір І.Г., асист.,
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Ткач Т.М., студент
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського*

Для більшості промислових підприємств особливу роль має процес управління матеріальними ресурсами, так як виступає резервом зниженої собівартості виготовленої продукції, тим самим збільшуючи прибуток та рентабельність на промисловому підприємстві. Оптимізація руху матеріальних потоків в логістичних системах багато в чому досягається за рахунок поліпшення їх обслуговування поточковими процесами. Доцільним є використовувати маркетингові методи ціноутворення, що задовольняє потреби споживача та забезпечує прибуток підприємства. Ефективне управління саме матеріальними ресурсами надає підприємству перевагу для скорочення можливих перебоїв у постачанні, виробництві та реалізації продукції; підвищення рентабельності підприємства; мінімізування втрат від замороження коштів у виробничих запасах; економії витрат від правильного використання складських приміщень, тощо. Отже, ефективне управління матеріальними ресурсами сприяє можливості економічного зростання промислового підприємства і надає йому конкурентних переваг на ринку.

Питанням оцінки ефективності управління матеріальними ресурсами на основі логістичного підходу займалися багато вітчизняних та зарубіжних вчених (табл. 1). Серед цих праць виділяють таких науковців: Є. Кринавський [1], Б. Плоткін [2], М. А. Окландера [3], Б. О. Анікіна [4], А. М. Гаджинського [5], Ю. М. Неруша [6], В. Ніколайчук [7] тощо. Кожен науковець по-різному розкриває підходи щодо критерію ефективності, тому не існує основного підходу в досліджуваній термінології. В цілому, найбільш доцільним розумінням сутності логістики визначають – науково-практичний напрям управління та оптимізації логістичних потоків для досягнення оперативних, тактичних та стратегічних цілей в певній логістичній системі.

Таблиця 1

Систематизація поняття «логістика»

Вчені	Поняття «логістика»
Є. Кринавський [1. С. 264]	Наука, яка пов'язана з управлінням матеріальних, інформаційних та фінансових потоків в економічному середовищі.
Б. К. Плоткін [2. С. 128]	Наука, що управляє різними потоками в цілісній системі.
М. А. Окландер [3. С. 346]	Інтегрована функція, яка пов'язана з управлінням матеріального потоку.
Б. О. Анікін [4. С. 922]	Наука, яка управляє матеріальним потоком від початку створення до отримання споживачем, що несуть мінімальні витрати та пов'язані залученням групи товару і потокової інформації, що їх обслуговує.
А. М.	Процес управління, пов'язаний із сировиною та виготовленням

Гаджинський [5. С. 375]	потрібної продукції для одержання прибутку за отриманий товар продукції.
Ю. М. Неруш [6. С. 192]	Процес управління матеріалопотокової продукції від джерела до отримання споживачем, що містять розподіл, матеріальне забезпечення, планування виробництва і управління ним.
В. Ніколайчук [7. С. 540]	Теорія планування, управління і контролю процесів руху матеріальних, трудових, енергетичних та інформаційних потоків в людино-машинних системах.

Основна мета полягає дослідження полягає у систематизації сутності поняття «логістика» та формування структури критерію ефективності управління поточковими процесами вітчизняних підприємств на основі логістичної концепції з використанням зарубіжного досвіду для її адаптації у вітчизняних реаліях. Кожна галузь виробництва потребує вирішення завдань, пов'язаних із управлінням матеріальними запасами для оптимального функціонування підприємства. Саме в вирішенні таких завдань постає впровадження ефективних методів управління, серед яких помітне місце посідає логістичне управління. Сучасний напрям розвитку логістики та вплив її на діяльність підприємств ще не набуло вагомим значення. Тому вдаємось до застосування по елементної логістики. Більш перевагу віддають логістичним рішенням, тобто окремим ланкам діяльності: закупівля матеріалів, планування виробництва, формування запасів та організації транспортування. Меншу значимість мають логістичні підходи, які застосовують на управління матеріальними потоками. Впровадження логістичних концепцій щодо організації діяльності стосується здебільшого українських підприємств з іноземними інвестиціями. Тому підприємства свою діяльність організовують завдяки логістичній системі. Отже, логістика є важливим процесом, саме для організації діяльності підприємства. Стосовно підприємств машинобудівної галузі, саме за відсутності відділу логістики в управлінні діяльністю, стикаємось з багатьма проблемами. Проте, машинобудівні підприємства на яких організовано відділ логістики мають значну перевагу. Звідси, застосування логістичного управління на підприємствах машинобудівної галузі має одне з головних важелів у системі сучасного управління.

Логістичне управління – це комплекс управлінських дій, які базуються на поєднанні планування та контролю операцій з організації процесів, на управлінні операціями та управлінні запасами. Організація логістичного управління на підприємстві здійснюється відповідно до бізнес-процесів і спрямовується: в постачанні – на підвищення ефективності роботи, що досягається вибором компетентних постачальників, оптимізацією процесу закупівлі, дослідженням ринку закупівлі, формуванням стратегії та тактики закупівлі; в складуванні – на удосконалення процесів складування за допомогою впровадження складських технологій, підвищення якості складських послуг, їх стандартизації та раціонального розміщення; в транспортному забезпеченні – на розробку раціональних схем поставок, маршрутизацію перевезень, оптимальне завантаження транспорту, забезпечення єдності процесу транспортування з виробничими та складськими процесами, забезпечення обліку на транспорті; в збутовому забезпеченні – на системне дослідження ринку, підвищення швидкості оформлення та обробки замовлень, підвищення рівня логістичного сервісу, зменшення кількості рекламаций, штрафів тощо.

Логістика передбачає реалізації потенціалу зі зниженням витрат і покращення якості постачання, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємств. Запровадження логістики передбачає розв'язання наступних завдань: 1) поставка необхідного матеріалу у повному асортименті до споживача; 2) зміна запасів матеріалів для отримання інформації про можливість їх швидкої доставки; 3) змінювання політики продажу вироблених товарів на політику виробництва товарів, які продаються; 4) виконання всіх замовлень у зазначений термін строку.

Відсутність налагодженої логістики на промислових машинобудівних підприємствах обумовлена консервативними поглядами та недалекоглядністю топ-менеджменту вітчизняних підприємств, недостатнє володіння науковими сучасними розробками застосування логістичних концепцій в управлінні підприємств будь-якої сфери діяльності. Застосування логістичного підходу в управлінні сучасними підприємствами сприяє скороченню часу виробництва продукції та зниження її собівартості. Виявлено, що використання логістичних принципів дозволяє скоротити рівень запасів сировини й матеріалів, приблизно на 30-50%, а на 25-30% - транспортні витрати. За даними Європейської асоціації логістика зазначає, що використання логістичних розробок формує скорочення часу виробництва товарів на 25%, зниження собівартості продукції на 30% та скорочення обсягів матеріально-технічних запасів на 30-70%. Передавши функції логістики зовнішнім структурам, підприємства можуть зосередитись на основних завданнях, позбавитися проблем підбору спеціалістів з логістики та знизити витрати.

Отже, ступінь впровадження механізму управління на основі логістичного підходу на підприємствах машинобудівної промисловості України поки є мало розвинутим, і мають потребу у подальшому вдосконаленні на машинобудівних галузях України. Ефективне впровадження логістичного підходу на сучасних підприємствах сприяє досягненню їх конкурентоспроможності на внутрішньому та міжнародному ринках.

Список використаних джерел:

1. Крикавський Є. В. Логістика: навч. посібник / Є. В. Крикавський. – Львів: Вид-во Держ. ун-ту «Львівська Політехніка», 1999. – 264 с.
2. Плоткін Б. К. Управління матеріальними ресурсами (нарис комерційної логістики) / Б. К. Плоткін. – М.: Вид-во ЛФЕІ, 1991. – 128 с.
3. Окландер М. А. Логістика / М. А. Окландер. – Київ: ЦУЛ, 2008. – 346 с.
4. Анікін Б. О. Комерційна логістика / Б. О. Анікін. – М: Проспект, 2017. – 922 с.
5. Гаджинский А. М. Логистика / А. М. Гаджинский. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2000. – 375 с.
6. Неруш Ю. М. Логістика в схемах і таблицях: навч. посібн. / Ю. М. Неруш. – М.: ТК Велбі, вид-во «Проспект», 2006. – 192 с.
7. Ніколайчук В. Є. Логістика: теорія та практика управління: навч. посібн. / В. Є. Ніколайчук, В. Г. Кузнецов. – Донецьк: НОРД-ПРЕС, 2006. – 540 с.

ВПРОВАДЖЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО КОНСАЛТИНГУ ЯК ЧИННИК ПОБУДОВИ УСПІШНОГО БІЗНЕСУ

Сухомлин Л.В., к.т.н, доц.

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

Бачкір І.Г., асист.

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

Алексєєнко А.С., студентка

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

Логістика в сучасному глобальному світі є важливим інструментом конкурентної боротьби між підприємствами та мережами створення цінностей. Ускладнення економічних умов господарювання, зростання невизначеності економічного середовища, параметри якого постійно змінюються, призвело до використання логістики в якості чинника інноваційного розвитку та важливого фактору зміцнення економічної безпеки суб'єктів господарювання. Безпечна глобальна логістична діяльність вимагає нових підходів до забезпечення стійкості та зміцнення потенціалу розвитку підприємств. Такий розвиток, який ґрунтується на логістичних засадах, призводить до появи організацій з високими адаптивними та інтеграційними властивостями та значним потенціалом інноваційності й конкурентоспроможності.

Сьогодні ринок логістики в Україні перебуває на етапі стабілізації. Він стає цивілізованим, відкритим і професійним. Компанії-учасниці, зацікавлені в розвитку свого бізнесу та бізнесу клієнта, сміливо йдуть на впровадження інноваційних рішень та ІТ продуктів, шукають нові методи оптимізації витрат на логістику, з'являються нові вузькоспеціалізовані напрями проектування в логістиці [2].

Аналіз прогнозів експертів у сфері вітчизняної логістики свідчить про подальше збільшення попиту на логістичні послуги, зростання логістичних витрат на фізичне переміщення вантажів пов'язане, насамперед, зі зростанням цін на енергоносії. Тенденції скорочення життєвого циклу товарів обумовлюють необхідність інтенсифікації процесів створення та виведення на ринки нових продуктів. Вирішення цього завдання вимагає прискорення процесів товароруку та інтенсифікації логістичних операцій. Розв'язання зазначених та інших задач неможливе в межах окремих підприємств з класичними підходами до управління [1].

Незважаючи на детальне обґрунтування різних аспектів, підходів та сценаріїв реалізації концепції сучасної логістики, питанням організаційного розвитку підприємств на логістичних засадах не приділяється достатньо уваги [1].

В останні роки ринок логістичних послуг істотно змінився: окрім традиційних послуг багато профільних логістичних компаній з'явилася нова сфера діяльності – логістичний консалтинг. Поняття «логістичний консалтинг» останнім часом все частіше зустрічається в науковій літературі, галузевій пресі, в рекламних матеріалах компаній в мережі Інтернет, проте, досі чітко не з'ясовано сутність, місце та роль логістичного консалтингу в системі сучасного бізнесу.

Мета роботи передбачає визначення сутності, місця та ролі логістичного консалтингу в системі сучасного бізнесу.

Сучасний стан логістики в Україні, досі, характеризується низкою суперечливих моментів. З одного боку, на тлі значного зростання окремих урядових інститутів, об'єктивно існує і недостатнє сприйняття в цілому суспільстві. На жаль,

чимало керівників компаній і службовців різного рангу не повністю усвідомлюють потенційні можливості логістики в плані підвищення успішності бізнесу, підвищення конкурентоспроможності фірм, рішення макроекономічних і соціальних завдань. Сьогодні лідерами ринків стають лише ті підприємства, які здатні до постійної трансформації і модернізації своїх внутрішніх і зовнішніх виробничо-комерційних відносин, коли у їх керівництва формується чітке розуміння того, що ціна, якість і часобслуговування споживача виступають основними передумовами виживання всіх учасників таких відносин.

Логістичний консалтинг – надання інтелектуальних послуг в галузі надання допомоги керівникам підприємств у розробці комплексних і системних рішень логістичних проблем з метою оптимізації логістичних активів. При цьому основою проведення досліджень служать методи і моделі логістики, логістичних та маркетингових досліджень, а також наукові дисципліни, пов'язані з логістичним консалтингом.

Робота професійного консультанта дозволяє визначити і сформулювати для керівництва підприємства єдину ключову ідеологію логістики; виявити набір загальних ключових цінностей, які будуть одночасно масштабними і усвідомленими. Тільки за умови, що менеджмент підприємства і консультант діють узгодженої цілеспрямовано, з позицій того, які цінності кожен з них привносить у роботу підприємства, можна досягти очікуваного результату. Усі програми логістичного консультування об'єднують наступні чотири загальні властивості: підвищенні рівня інтеграції деяких чи всіх аспектів діяльності підприємства, що розглядаються (аналітичними підставами інтеграції є принципи системного аналізу); критичне порівняння існуючої системи логістичного менеджменту з кращими зразками галузевої практики ісприйняття передового досвіду; декомпозицію відповідних видів діяльності з необхідністю налагодження оцінки ефективності та витрат за видами діяльності; постійна робота над підвищенням якості.

Говорячи про роль логістичного консалтингу в сучасному бізнесі, слід, перш за все, підкреслити його інтегральний і оптимізаційний характер. Використання логістичного консалтингу дозволяє оптимізувати ресурси компанії (матеріальні, фінансові, трудові), пов'язані з управлінням матеріальними і супутніми потоками. Стосовно безпосереднього застосування принципів логістики у вітчизняному бізнесі, можна виділити два концептуальні моменти, що позиціонують логістичний консалтинг як інструмент антикризового менеджменту:

1) потенціал логістики дозволяє підвищити організаційно-економічну стійкість фірми на ринку. Це пов'язано з інтегральним ефектом логістичного консалтингу, що дозволяє об'єднати зусилля керуючого персоналу фірми, її структурних підрозділів і логістичних партнерів в наскрізному управлінні матеріальними і супутніми (інформаційними, сервісними, фінансовими) потоками в повному логістичному ланцюгу «закупівлі-виробництво-дистрибуція-продаж». Особливо це важливо в умовах економічної кризи, коли логістика стає одним з інструментів антикризового управління.

2) принципи та методи логістичного консалтингу направлені на отримання оптимальних рішень, зокрема, мінімізацію повних логістичних витрат фірми. Скорочення всіх видів витрат, пов'язаних з управлінням матеріальним потоком, витрат на транспортування, управління замовленнями і запасами, зменшення логістичних ризиків дозволяє фірмі вивільнити фінансові кошти на додаткові інвестиції в нові технології, технічну модернізацію виробництва,

маркетингові дослідження і т.д. оптимальні логістичні рішення можуть бути отримані менеджментом фірми не лише за критерієм мінімуму повних витрат, але і за такими ключовими факторами бізнесу як час виконання логістичних циклів і якість споживчого сервісу.

Підвищення організаційно-економічної стійкості фірми реалізується міжфункціональним і міжорганізаційним логістичним менеджментом, що дозволяє усунути конфлікти між функціональними підрозділами фірми і забезпечити інтегровану взаємодію з логістичними партнерами по бізнесу. Потенціал логістичного консалтингу дозволяє реалізовувати цільові установки фірми в рамках її місії, будучи стратегічним чинником в умовах посилення конкуренції.

При побудові сучасних логістичних систем велике значення має визначення місця логістичного консалтингу в загальній структурі управління фірмою і визначення областей взаємодії з іншими сферами менеджменту. Сучасна система менеджменту фірми є композицією організаційної структури управління з функціонально-орієнтованими сферами діяльності (фінанси, інвестиції, виробництво, маркетинг і збут, інновації, персонал тощо), об'єднаними стратегічними, тактичними й іншими цілями.

В даний час логістичний консалтинг для багатьох фірм розглядається зазвичай як інструмент, що дозволяє зменшити загальні витрати фірми на традиційні функції закупівель матеріальних ресурсів, управління запасами, транспортування і вантажопереробки продукції. Однак не рідкі випадки, коли зменшення загальних логістичних витрат фірми досягається за рахунок збільшення конфліктів між персоналом логістики та інших функціональних сфер бізнесу. Традиційний поділ функціональних обов'язків і відокремлення рівнів управління і контролю в певних організаційних структурах фірми неминує призводити до виникнення конфліктних ситуацій, згладжування яких має бути одним із завдань персоналу інтегрованої логістики.

Логістика має активним інтегруючим потенціалом, здатним зв'язати воедино і поліпшити взаємодію між такими базовими фірмовими функціональними сферами, як постачання, виробництво, маркетинг, організація продажів. Використовуючи маркетингову інформацію, досвід управлінської діяльності, логістичний консалтинг ефективно впливає на виробництво фірми-клієнта. Оптимізуючи виробничо-технологічний цикл і продуктові характеристики. Раціонально керуючи запасами продукції в постачанні, виробництві та збуті, інтегрована логістика сприяє зменшенню загальних витрат, зниженню ціни товарів і в результаті поліпшення стратегічних позицій фірми на ринку. Логістичний консалтинг може забезпечувати ефективну координацію обсягів закупівель матеріальних ресурсів і виробництва готової продукції з прогнозованим маркетингом обсягом продажів. Таким чином, логістичний консалтинг підтримує системну стійкість фірми на ринку, згладжуючи протиріччя між маркетингом, виробництвом, фінансами та оптимізуючи міжфункціональні внутрішньофірмові рішення.

Слід підкреслити, що логістичний консалтинг забезпечує виконання основної цільової установки фірми - обслужити споживачів на конкурентно високому рівні з оптимальними загальними витратами. Приймаючи рішення про диференціацію на базі своєї компетентності в сфері логістики, фірма повинна прагнути перевершити конкурентів у всіх ланках своєї діяльності. Зазвичай це означає, що логістика покликана обслуговувати більшість потреб виробництва і маркетингу таким чином, щоб в повній мірі використовувати здатність фірми до своєчасної та належної

постачання продуктів або послуг споживачам. Компанії, найбільш досягли успіху в логістиці, характеризуються альтернативними логістичними можливостями, виняткову гнучкість, роботою в режимі реального часу, оперативним контролем, і, що найбільш важливо, - досконалістю поставки логістичного сервісу.

Отже, для забезпечення підприємствам своєї діяльності на принципах взаємодії, синхронізації основних бізнес-процесів та моделей планування й управління, необхідно здійснювати їх організаційний розвиток. Впровадження сучасних логістичних концепцій і систем є одним із стратегічних шляхів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних організацій бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Алькема В.Г. Економічна безпека суб'єктів логістичної діяльності: навч. посіб. / Алькема В.Г., Кириченко О.С. – К.: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2016. – С. 51-53.

2. Підгорний М. В. Системне проектування логістичних ланцюгів постачань / М. В. Підгорний, О. Ю. Лук'янченко // Вестник Харьковського національного автомобільно-дорожного університета [Текст] : сб. науч. тр. / Харьк. нац. автомоб.-дор. ун-т ; [редкол.: Богомолов В. А. (глав. ред.) и др.]. – Харьков : ХНАДУ, 2016. – Вып. 74. – С. 12-16.

3. Миусов М.В. Логистический менеджмент и его роль в современном бизнесе транспортных услуг / М.В. Миусов, В.Н. Захарченко, В.В. Винников // Мережева розробка курсів тренінгу з менеджменту у сфері транспорту і логістики: монографія / Ун-т м. Падеборн (Німеччина) та ін.; укл. О.Бакуліч, Я. Лудченко. – К.: НТУ, 2008. – С. 354-363.

СЕГМЕНТАЦІЯ РИНКУ ЯК МЕТОД КОНЦЕНТРАЦІЇ КОШТІВ ПРИ ВИБОРІ КОМЕРЦІЙНИХ НАПРЯМІВ ДІЯЛЬНОСТІ

Сухомлин Л.В., к.т.н, доц.,

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

Бачкір І.Г., асист.,

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

Цимбал О., студент

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

Розвиток ринкових відносин та посилення пріоритету інтересів споживача в системі економічних відносин об'єктивно зумовлюють прямий зв'язок доходів підприємства з кінцевими результатами його діяльності. Використання різноманітних складових комплексу маркетингу, як одного з напрямів діяльності промислового підприємства, надає можливість створення передумов прибуткового ведення господарства в умовах ринкових відносин.

Прийняття концепції маркетингу на підприємстві змінює методи, за допомогою яких вони досягають цілей виробництва та збуту продукції. Завдяки інтеграції маркетингової функції в систему управління підприємством, відбувається зміна більш глибокої та більш ефективної комбінації продажів з вивченням ринкової ситуації, планування асортименту продукції та характеру роботи, пов'язаної з продажем продукції.

На перший план висуваються потреби та вимоги споживачів, а не виробник товарів, оскільки виробник стає активним учасником продажів продукції через

глибоку взаємодію з працівниками торговельних організацій, включається в перепідготовку персоналу відділу маркетингу. З іншого боку, співробітники торгового персоналу, через тісну взаємодію з іншими відділами маркетингу, мають доступ до більш глибокої інформації про своїх клієнтів, що підвищує ефективність комерційних комунікацій у системі управління.

Інтегрована система управління стратегічним маркетингом продажів - це система взаємопов'язаних елементів стратегічного маркетингу, найбільш повне використання якого забезпечить компанії довгострокову конкурентну перевагу на цільовому ринку. Комплексна система стратегічного маркетингу з управління продажем складається зі стратегічного маркетингу маркетингових систем управління, стратегічного маркетингу маркетингових систем підтримки, кожен з яких містить певні підсистеми. Система управління стратегією маркетингу охоплює чотири підсистеми: підсистему маркетингового планування стратегічного маркетингу; підсистема маркетингової організації стратегічного маркетингу; підсистема стратегічного маркетингового аналізу продажів; підсистема стратегічного маркетингу контролю продажів. Маркетингова діяльність - це динамічний процес, який забезпечує ряд завдань. Вони можуть існувати окремо або в комбінації. Центральним елементом стратегічної маркетингової діяльності є реалізація продукції, виконання всіх інших завдань створює платформу для ефективного та високого рівня продажу.

Маркетингова діяльність здійснюється за допомогою традиційних маркетингових інструментів, які тісно пов'язані з маркетинговою діяльністю. Доцільним вважаємо виділення серед них головні: інструменти для збору первинної інформації про стан ринку, власне позиціонування та вивчення діяльності конкурентів; інструменти формування товарної політики; інструменти ціноутворення; інструменти для формування політики продажів; інструменти формування комунікаційної політики; рекламні та промоційні інструменти; передпродажного та післяпродажного обслуговування; високотехнологічні інструменти, зокрема, 3D-маркетинг. Стадія життєвого циклу безпосередньо визначає стратегічні цілі у сфері збуту. Для кількісного оцінювання процесу управління виробничою діяльністю було запроваджено методологію, яка дозволяє розрахувати показники ефективності основних процесів життєвого циклу конкурентоспроможної продукції. Вона включає в себе декілька процесів: процес «Маркетинг», «Процес, пов'язаний із замовником», «Підготовка виробництва», «Закупівлі», «Продукція», «Продаж продукції» та узагальнення результатів процесів стратегічного управління виробничою діяльністю підприємства можуть діяти як «Управління якістю».

Критеріями цього процесу є ступінь життя підприємства; рівень скарг. Кількісними показниками рівня очікуваної тривалості життя підприємства є показники державної статистичної звітності: обсяг реалізації продукції; рівень прибутку; рентабельність підприємства; своєчасне виплата щомісячної заробітної плати відповідно до колективного договору. Критерієм для процесу «Маркетинг» є ступінь об'єктивності маркетингових досліджень. При моніторингу об'єктивності дослідницьких даних здійснюється самооцінка рівня виконання встановлених процедур; вимірювання задоволеності зовнішніх споживачів.

В 2016 році ринок України став найбільшим ринком збуту продукції ПАТ «Кредмаш». Близько тридцяти нових асфальтозмішувачів тільки за останні роки запрацювали у Львівській, Тернопільській, Київській, Донецькій і інших областях. Техніка ПАТ «Кредмаш» є популярною в Росії, Білорусії, Литві, Казахстані, Грузії, Азербайджані, Йорданії, Афганістані, Сирії. Одним з основних напрямків

маркетингової діяльності є сегментація ринку, що дозволяє акумулювати кошти підприємства на певному напрямку свого бізнесу. Критерії сегментації промислового ринку, проводяться аналогічно критеріям сегментації споживчого ринку.

В рамках проведення маркетингового дослідження покупців асфальтозмішувальних установок ПАТ «Кредмаш» здійснили розрахунок вибіркової сукупності. При визначенні обсягу вибірки враховували наступні дві умови: по-перше, вона повинна бути «статистично значущою», щоб одержати по можливості достовірну інформацію; по-друге, вона повинна бути досить «економною», щоб не збільшувати вартість маркетингового дослідження та строків його проведення. Обсяг вибіркової сукупності визначили за допомогою емпіричної формули розрахунку обсягу вибірки:

$$n = \frac{t^2 \sigma^2 N}{t^2 \sigma^2 \Delta^2 N},$$

де n – чисельність вибірки; t – коефіцієнт довіри, коли гранична помилка вибірки не перевищує t -кратну середню помилку ($t=2$); σ^2 – дисперсія за певною ознакою (середньогорозмірукупівлі); N – генеральна сукупність; Δ – гранична помилка вибірки* (*при помилці вибірки до 3% – підвищена надійність; при помилці вибірки 3-10 % – звичайна надійність; при помилці вибірки 10-20 % – наближена надійність; при помилці вибірки 20-40 % – орієнтовна надійність).

Для визначення дисперсії досліджуваної ознаки був визначений середній розмір покупки, для чого проводився експеримент – пілотажне дослідження, що включало в себе спостереження, усне опитування фахівців збутової діяльності підприємства та відповідно аналіз діяльності з офіційного сайту ПАТ «Кредмаш».

Проаналізувавши результати пілотажного дослідження можна зробити наступні висновки: найбільший вплив на покупку здійснює якість і виробник машинобудівної продукції; машинобудівна продукція користуються попитом у 80% споживачів із різними доходами та соціальним статусом; реклама має вплив на вибір виробів машинобудування; для покупців важливий широкий асортимент продукції; покупки найчастіше здійснюють через офіційних посередників підприємства.

Одним з найважливіших етапів сегментації ринку, після визначення критеріїв, принципів і методів сегментації, є вибір цільового ринку. Отже, для проведення маркетингового дослідження покупців асфальтозмішувальних установок ПАТ «Кредмаш» максимально репрезентативною обрана вибірка – 132 підприємства (надійність такого дослідження становитиме +/- 1% (підвищена)), а оптимально репрезентативною обрана вибірка – 75 підприємств (надійність такого дослідження становитиме +/- 3% (звичайна)). Проведено сегментацію ринку вітчизняних та зарубіжних покупців машинобудівної техніки, виходячи із запропонованих принципів позиціонування товару.

Відповідно до місії та завдання ринку, підприємство може планувати свою діяльність у межах ринку загалом, кількох сегментах або в одному сегменті. Необхідність виділення основних сегментів ринку зумовлена тим, що кожен сегмент базується на наступних критеріях: змінюваність, інтенсивність впливу на сегмент конкурентів, об'ємність сегмента і подібність його представників. Виділено 4 основні сегменти покупців машинобудівної техніки: А, В, С, D. Процес сегментування покупців здійснювався за допомогою МНК, який полягає у визначенні по кожному покупцю найменшого квадрату відхилення показників значимості (e) від визначених показників значимості сегментів А, В, С, D за формулою:

$$\min(e_{ij}^2) = \left\{ \sum_{i=1}^n (a_{ij} - e_{in}) \right\}^2,$$

де e_{ij} – відхилення по i -му параметру важливості від j -го сегменту; a_{ij} – значення i -го параметру важливості визначення j -го сегменту, $j \leq 4$; e_{in} – значення i -го параметру важливості, визначене n -им покупцем. Споживача буде віднесено до того сегменту, квадрат відхилення від якого буде мінімальним.

Таким чином, сегментація ринку, результатом якої є виділення однорідних груп споживачів зі схожими потребами і купівельними звичками стосовно конкретного товару дає можливість підприємству концентрувати кошти на одному або декількох комерційних напрямках діяльності.

ЕФЕКТИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

*Соколюк С.Ю., к.е.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності,
Уманський національний університет садівництва*

У ринкових умовах господарювання успішний розвиток підприємств аграрного сектору залежить значною мірою від рівня їх інноваційної активності. Впровадження інновацій дозволяє таким підприємствам підвищувати конкурентоспроможність продукції аграрно-промислового виробництва розширеного асортименту, утримувати власні ринкові позиції та вести політику активного просування продукції на нові ринки, вдосконалювати технологічні процеси та управлінську діяльність, вести екологічно та соціально відповідальний аграрний бізнес. Орієнтуючись на завоювання домінуючих конкурентних позицій на основі інноваційної складової діяльності підприємств аграрного сектору, постає необхідність у визначенні економічної ефективності впровадження інновацій на підприємствах через порівняння фінансових результатів з витратами, що забезпечують цей результат.

В процесі свого функціонування із застосуванням інновацій кожне окреме підприємство отримує власні специфічні ефекти інноваційної діяльності. Тому ефективність інноваційної діяльності підприємства можна розглядати як показник реалізованих позитивних очікуваних (прогнозованих) наслідків впровадження певного інноваційного проекту, який повинен відображати у сукупності симбіоз величини інноваційного ефекту та міри повноти і якості досягнення первісно очікуваних цілей, мети та вигод, що були сформовані на початку розробки інноваційного проекту [1, с. 150]. В свою чергу, інноваційний ефект можна охарактеризувати як перспективну перевагу, що має на меті оптимізувати виробничо-господарську діяльність підприємства, забезпечуючи напрями його розвитку на інноваційній основі.

Перспективні напрями інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору вбачаються не лише у впровадженні продуктових та технологічних інновацій, а й з використанням більш серйозних нововведень, таких як маркетингові та організаційні, які спрямовані на ефективний розвиток підприємницьких структур аграрно-промислового виробництва різних рівнів та видів (табл. 1).

Напрями інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору

Тип інновацій	Напрями інноваційного розвитку
Продуктові (асортиментні)	1) виробництво органічної продукції;
	2) виробництво напівфабрикатів та продуктів, що потребують мінімальної розробки;
	3) вирощування нових (удосконалених, модифікованих) сортів рослин;
	4) розведення продуктивніших та економічно-ефективніших порід тварин.
Технологічні	1) впровадження безвідходного виробництва;
	2) застосування енергозберігаючих та ресурсозберігаючих технологій на всіх етапах виробництва та зберігання сільськогосподарської продукції;
	3) використання біотехнологій, які дають змогу одержати нові, корисні й якісніші продукти;
	4) подовження термінів зберігання сільськогосподарської продукції шляхом упровадження пакування з фунгіцидними властивостями.
Маркетингові	1) впровадження сучасних технологій маркетингу, реклами та просування;
	2) стимулювання збуту та паблік релейшнз.
Організаційні	1) застосування сучасних систем контролю якості та сертифікації;
	2) створення механізму взаємодії виробників та зацікавлених сторін під час виробництва та реалізації продуктів харчування;
	3) розвиток кооперації і формування інтегрованих аграрно-промислових структур;
	4) впровадження нових форм технічного обслуговування і забезпечення ресурсами аграрний сектор;
	5) створення інноваційно-консультативних систем у сфері інноваційної діяльності.

Джерело: [2, с. 74]

Так, продуктові інновації передбачають виробництво нових видів аграрно-промислової продукції, затребуваних на сучасному ринку, а технологічні, в свою чергу, забезпечують більш глибоку та досконалу переробку сільгоспсировини, впроваджують безвідходне виробництво, використовують надсучасні технології як у виробництві, так і зберіганні агропродукції, що сприяє зниженню її собівартості та підвищенню конкурентоспроможності. Щодо маркетингових інновацій, то їх розглядають через упровадження сучасних технологій маркетингу, реклами та стимулювання збуту, з чим не можна цілком погодитись. Адже для забезпечення ефективного інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору таке нововведення не повинно обмежуватися лише сферою продажу, а має також охоплювати інновації у сфері маркетингових досліджень, розробки товару, внутрішнього маркетингу.

Організаційні інновації мають за мету формування та реалізацію інноваційного потенціалу підприємств шляхом створення відповідних умов, удосконалення внутрішньогосподарської координації та міжгосподарських й міжгалузевих взаємодій

на основі інтеграції сільськогосподарських підприємств із підприємствами їх промислової переробки та утворення на їх основі інтегрованих аграрно-промислових структур.

При обранні інноваційного шляху розвитку підприємств аграрного сектору постає необхідність інтеграції інновацій різного типу задля досягнення потрібного результату такого розвитку через відповідне ресурсне забезпечення. Ефективне впровадження нововведень зумовлене особливостями виробництва аграрно-промислової продукції та відбувається при врахуванні закону синергії, сутність якого визначається тим, що ефект спільних об'єднаних дій окремих інновацій завжди буде вищий, ніж проста сума їх індивідуальних зусиль. Розвиток аграрно-промислової інтеграції, що враховує економічні інтереси всіх її учасників, також сприяє забезпеченню інноваційного вектора розвитку підприємств аграрного сектору. Інтеграційні процеси забезпечують реалізацію можливостей для широкого застосування інноваційних технологій у відповідному соціально-економічному середовищі.

Результативність розвитку підприємств на інноваційній основі обумовлюється взаємодією різноманітних чинників (потенціалу науки, потреб виробництва, ресурсної бази, кадровим складом тощо) та полягає у досягненні різних видів ефектів [3, с. 17], основними з яких для підприємств сфери аграрно-промислового виробництва є науково-технічний, ресурсний, економічний, соціальний, екологічний, маркетинговий. Так, науково-технічний ефект полягає у підвищенні науково-технічного рівня та поліпшення параметрів техніки і технологій в агросекторі, які сприяють її подальшому ефективному економічному й інноваційному розвитку. Економічний ефект характеризується системою показників, які відображають результативність реалізації інновацій. А ресурсний ефект від інноваційного розвитку підприємств визначає вплив інновацій на зміну обсягів споживання окремих видів ресурсів, зокрема дефіцитних та вартісних. Для підприємств аграрного сектору він полягає у зміні обсягів земельних, матеріально-технічних, фінансових, трудових, інвестиційно-інноваційних, інформаційних ресурсів.

Соціальний ефект полягає у визначені внеску інновацій щодо збільшення показників соціального значення, а екологічний – враховує вплив нововведень на вирішення проблем охорони навколишнього природного середовища, здоров'я населення, зменшення відходів виробництва, підвищення показників екологічності виробленої аграрно-промислової продукції. Маркетинговий ефект полягає у скороченні витрат на просування товару на ринок через скорочення цього процесу у часі.

Слід зауважити, що на основі врахування різних видів ефектів можливо здійснити оцінку інтегральної ефективності виробничої діяльності підприємств аграрного сектору з урахуванням їх інноваційного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Скалюк Р.В. Ефекти та ефективність інноваційної діяльності промислових підприємств / Р.В. Скалюк, О.В. Декалюк // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – Вип. 1. – С. 149–154.
2. Демиденко Л.М. Організаційно-економічні напрями інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств / Л.М. Демиденко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2016. – Вип. 20. – Ч. 1. – С. 72–75.

3. Князева О.А. Оцінка ефекту від впровадження інноваційних проектів підприємства зв'язку на мікро- та макроекономічному рівнях / О.А. Князева, А.Д. Петрашевська, М.А. Дем'янчук // Економічний вісник університету. – 2013. – Вип. 20(1). – С. 16–19.

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ. ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ISO 9001:2000 ТА ISO 9001:2015.

*Сакун Л.М., к.е.н., доц.
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Лижова Є.М., студентка
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського*

Метою запровадження менеджменту якості стандарту ISO є підвищення конкурентоспроможності, гарантія якості, рівня і стандарту стану виробника на виготовлений товар, гарантія виконання всіх вимог щодо безпечності та надійності продукції. Тема впровадження ISO є актуальною через те, що вектор розвитку України напрямлений в Європу, а тому продукція має відповідати європейським нормам та стандартам.

Станом на грудень 2004 року в Україні було зареєстровано 934 сертифікати стандарту якості ДСТУ ISO 9001:2000[2], а у 2016 році – 1386 (нового зразка – 216)[4], що свідчить про те, що стандарти якості стають більш попитовимита актуальними.

Саме тому є актуальним порівняння змісту (структури)стандартів 2000 та 2015 року. Порівняння спрямоване виділити різницю не в порядку розділів, а в їх змісті, показати новий поділ. Зважаючи на те, що у змісті стандарту 2015 року розділів більше, тому нумерація розділів, підрозділів відповідного стандарту 2000 року «підлаштована» під новий стандарт у даному дослідженні.

Потрібно зазначити, що поняття «відмінність» класифікуватиметься як «суттєва» та «незначна». При відсутності відмінності розділи позначатимуться «-»; також у тому випадку, якщо розділи будуть зовсім різні буде зазначено «не схожі».Наявність відмінностей сформована за висновками кожного з розділів окремо.

Порівнюючи зміст двох стандартів (табл. 1) можна побачити, що у ДСТУISO 9001:2015 деякі розділи вже винесені як окремі, тобто на них сконцентрована більша увага, ніж раніше у ISO 9001:2000.Для того, щоб зазначити наявність відмінностей було розглянуто та порівняно кожний розділ стандартів окремо.

В обох стандартах ДСТУ ISO9001 присутні вступи, які не мають суттєвих відмінностей, проте вони відрізняються одним пунктом: у ISO 9001:2000 розділ має назву «Сумісність з іншими системами управління», в той час якISO 9001:2015 «Принципи управління якістю».

У сумісності з іншими системами управління зазначено, що ДСТУ 2000 року був сумісний з стандартом ISO 14001 для широкого кола користувачів [2, ст. VII].

У принципах управління якістю зазначається їх перелік (орієнтація на замовника, лідерство, процесний підхід (PDCA), керування взаємовідносинами та ін.) та те, що основою цього стандарту є стандарт ISO9000 [4, ст. VII].

Відмінності змісту стандартів 9001:2000 та 9001:2015

Розділ за змістом ISO (рік)		ISO9001:2000	9001:2015	Наявність відмінностей
2000	2015			
0	0	Вступ	Вступ	Незначні
1	1	Сфера застосування	Сфера застосування	-
2	2	Нормативні посилання	Нормативні посилання	-
3	3	Терміни та визначення	Терміни та визначення понять	-
4	4	Система управління якістю	Середовище організації	Не схожі
5	5	Відповідальність керівництва	Лідерство	Суттєві
	6		Планування	Суттєві
6	7	Управління ресурсами	Підтримання системи управління	Суттєві
7	8	Випуск продукції	Виробництво	Суттєві
8	9	Вимірювання, аналізування та поліпшення	Оцінювання дієвості	Незначні
	10		Поліпшування	Незначні

Розроблено автором на основі [2; 4]

У розділах 1, 2, 3 подана інформація, що суттєво не відрізняється в обох виданнях: *сфера застосування; нормативні посилання; терміни та визначення*. Проте, у ISO 9001:2000 також зазначені деякі поправки у нормативних посиланнях: «Термін «організація» замінює термін «постачальник», застосований в ISO 9001:1994, і стосується об'єкта, на який поширюють цей державний стандарт...» [2, ст. 2].

Розділ 4 відрізняється у порівнювальних стандартах: у ISO 9001:2000 цей розділ має назву «Система управління якістю», а в ISO 9001:2015 – «Середовище організації».

У ISO9001:2000 4 розділ складається з загальних вимог (до організації з приводу управління якістю) та вимог до документації.

У ISO 9001:2015 відповідний розділ складається з вимог до організації, що спрямовані на внутрішні та зовнішні чинники; розуміння потреб і очікувань зацікавлених сторін; визначення сфери застосування системи управління якістю.

Проаналізувавши розділи 5, 6 можна зробити висновок, що у ISO 9001:2015 розробники мали на меті розділити поняття (розділ) «Відповідальність керівництва» на «Лідерство» та «Планування». Про те, як це вплинуло на подальше трактування можна побачити у табл. 2.

При дослідженні табл. 2 можна побачити, що пункт 5.2 стандарту 2000 року в 2015 році вже віднесений до пункту 5.1 як підпункт. Також у ISO 9001:2015 з'являється новий пункт «Функції, обов'язки та повноваження в межах організації».

Розділ 7 стандарту 2015 року «Підтримання системи управління» значно об'ємніший за свого попередника, бо він включає розділ старого стандарту «управління ресурсами» та ще декілька нових пунктів.

Розділи 5 та 6 ДСТУ 9001:2015 у порівнянні з 5 розділом ДСТУ 9001:2000

Розділ (за роком)		Пункт розділу (за роком впровадження стандарту)	
2000	2015	2000	2015
5	5	Зобов'язання керівництва	Лідерство та зобов'язання ... 2 Орієнтація на замовника
		Орієнтація на замовника	Політика
		Політика у сфері якості	Функції, обов'язки та повноваження в межах організації
	6	Планування	Дії стосовно ризиків і можливостей
		Відповідальність, повноваження та інформування	Цілі у сфері якості та планування дій для їх досягнення
		Аналізування з боку керівництва	Планування змін

Розроблено автором на основі [2; 4]

Також проаналізувавши підпункти пункту 1 «ресурси», можна дійти висновку, що у новому стандарті пункт розкрито повніше, ніж розділ у ISO 9001:2000.

У розділі 7 в 2000 році визначалися вимоги щодо продукції в підпункт, які знаходилися у пункті «Процеси, що стосуються замовників», а нині це окремий пункт. У порівнянні із старим стандартом в новому було додано пункт про «Випуск продукції та послуг», який раніше не згадувався. Також у ISO 9001:2015 в 8 розділі вилучено пункт про «Управління засобами моніторингу та вимірювальної техніки» та додано «Контроль невідповідних виходів»

За застарілим стандартом розділ 8 мав назву «Вимірювання, аналізування та поліпшення», але у новому стандарті цей розділ розділили на два: 9 «Оцінювання дієвості» та 10 «Поліпшування». Для кращого розуміння цих розділів рекомендовано звернутися до таблиці 3.

Розділи 9 та 10 ДСТУ 9001:2015 у порівнянні з 8 розділом ДСТУ 9001:2000

Розділ (за роком)		Пункт розділу (за роком впровадження стандарту)	
2000	2015	2000	2015
8	9	Загальні положення	Моніторинг, вимірювання, аналізування та оцінювання
		Моніторинг вимірювання ... 2 Внутрішній аудит	Внутрішній аудит
		Управління невідповідною продукцією	Аналізування системи управління
	10	Аналізування даних	Загальні положення
		Поліпшення ... 1 Постійне поліпшення	Невідповідність і коригувальні дії
		... 2 Коригувальні дії	Постійне поліпшування

Розроблено автором на основі [2; 4]

У ДСТУ ISO 9001:2000 є пункт «Управління невідповідною продукцією» та підпункт «Коригувальні дії», який згодом замінено пунктом у ISO 9001:2015 «Невідповідність і коригувальні дії». Також підпункт «Постійне поліпшення» став пунктом «*Постійне поліпшення*», хоча суттєвих змін не відбулося.

Головними змінами стандарту є:

- Зміст збільшився на 2 розділи (відбулось розширення понять «Відповідальність керівництва» та «Вимірювання, аналізування та поліпшення»);
- Внесені поправки до деяких термінів;
- Замінено розділ «Система управління якістю» на «Середовище організації»;
- Роль вищого керівництва оцінюється більше через розділ «Лідерство».

Впровадження ISO 9001:2015 дозволить українським виробникам тримати курс на євроінтеграцію та відповідати європейським вимогам якості продукції, що випускається.

Список використаних джерел:

1. ДСТУ ISO 9001-2001 (Видано ISO в 2000) державний стандарт України. Системи управління якістю вимоги (ISO 9001: 2000, IDT). Київ, ДЕРЖСТАНДАРТ УКРАЇНИ, 2001. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.zoda.gov.ua/files/WP_Article_File/original/000011/11933.pdf

2. Л. Віткін «Світовий досвід світовий досвід упровадження упровадження та сертифікації та сертифікації систем управління» Стандартизація сертифікація якості. Вип. 2 за 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ssia_2010_2_11.pdf

1. Національний стандарт України. ДСТУ ISO 9001:2015 (ISO 9001:2015, IDT) Системи управління якістю. Видання офіційне. Київ, ДП«УКРНДНЦ», 2016р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://khoda.gov.ua/image/catalog/files/%209001.pdf>

4. Щорічний огляд про сертифікацію в світі - ISO Survey 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://intercert.com.ua/news/news-of-standartization/646-ezhegodniy-obzor-iso-about-certification-in-world-iso-survey-2016>

РОЛЬ ВЛАСНИХ ДОХОДІВ У ФОРМУВАННІ БЮДЖЕТІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

*Пастушок С.О., Троцюк К.І., студенти 4 курсу
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»
Науковий керівник: Кондратюк С.Я., к.е.н.,
доцент кафедри фінансів
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»*

Бюджети місцевого самоврядування є головним локомотивом розвитку постійних поселень України та інструментом перерозподілу регіонального валового продукту. В умовах формування дієвих територіальних громад головною залишається проблема наповнення бюджетів місцевого самоврядування власними доходами не менше ніж 50%. Адже саме власні доходи надають можливості для самоврядування постійних поселень у ефективному та дієвому втіленні місцевих повноважень.

До власних доходів бюджетів місцевого самоврядування належать місцеві податки і збори. При цьому варто враховувати те, що прирівненими до власних доходів є за своєю суттю також цільові субсидії з державного бюджету. У 2015 році з проголошенням курсу на децентралізацію відбувається швидке зростання загальних доходів місцевих бюджетів за рахунок трансфертів з державного бюджету, які надаються, згідно нового законодавства, лише для бюджетів об'єднаних територіальних громад, проте не надаються для бюджетів сіл, селищ та міст районного значення. Приріст загальних доходів місцевих бюджетів за рахунок трансфертів з державного бюджету відбувається швидшими темпами ніж без них. На мою думку, це негативне явище, так як обмежує місцеве самоврядування постійних поселень України. Тому, варто деталізувати місцеві податки та збори, як основне джерело власних доходів, що забезпечує самостійність та автономність бюджетів місцевого самоврядування.

Місцеві податки та збори є одним із дієвих механізмів формування ресурсного потенціалу органів місцевого самоврядування та джерелом соціального та економічного розвитку територій громад [2].

З 2002 по 2010 роки місцеві податки та збори знаходилися на одному й тому ж рівні, а починаючи з 2010 року відбувається помірне зростання, що становило у 2014 році приріст 882% до 2010 року (рис. 1). Стрімке зростання розпочалося у 2014 році, що насамперед пов'язано з тим, що перший рік децентралізації в частині формування доходів місцевих бюджетів характеризується передачею із державного бюджету місцевим бюджетам 10% податку на прибуток підприємств; 100% державного мита; 100% плати за надання адміністративних послуг; 80% екологічного податку; з нових платежів - акцизного податку - 5%, 25% плати за надра; податку на майно (комерційна нерухомість, легкові автомобілі з об'ємом двигуна понад 3 тис. куб. см); єдиного податку; податку на прибуток комунальних підприємств, місцевих зборів та інших податків, що посилює фінансову самостійність органів місцевого самоврядування.

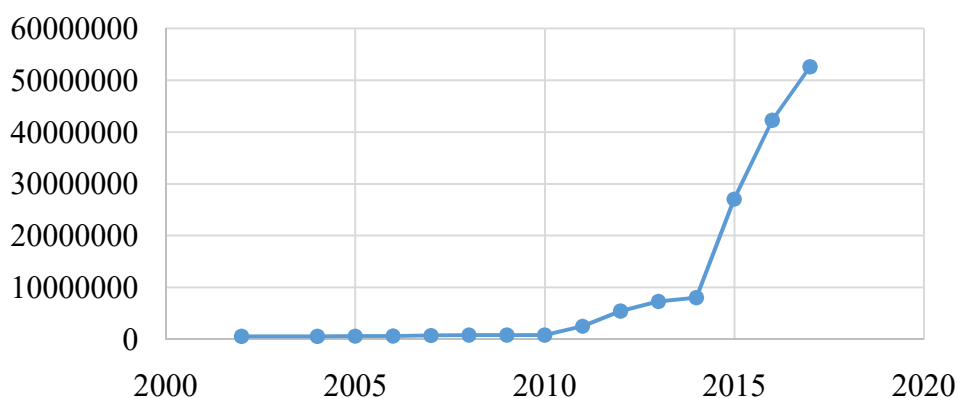


Рис 1. – Динаміка надходжень місцевих податків та зборів до бюджету України, в млн грн.

Зважаючи на покращання стану мобілізації надходжень та зміну структури місцевих податків і зборів їх частка у доходах місцевих бюджетів значно зростає впродовж останніх років, крім бюджетів сіл, селищ та міст районного значення. Якщо протягом 2002-2010 роках їх частка складала лише 1,1%-1,4%, то починаючи з 2011

року і до 2014 року вона зросла до 8,8%, а в 2017 році вже становила – 24,7%. Найбільшу питому вагу у структурі місцевих податків і зборів займають надходження від плати за землю (50%) та єдиного податку (понад 44%) [4].

Між бюджетами різних рівнів на практиці має місце складна система взаємовідносин. Для здійснення децентралізації необхідно щоб бюджети місцевого самоврядування мали суттєві доходи, серед яких визначальне значення мають фіскально-податкові власні доходи. Основну частку місцевих бюджетів складають республіканський АРК, обласні, міста Києва та бюджети міст республіканського (АРК) й обласного підпорядкування. У 2013 р. доходи названих бюджетів (табл. 1) досягли свого максимального значення і становили в сукупності 18,2%, найменше їх значення у 2015 становило 13,9%, проте у 2016 р. доходи почали зростати і сягнули значення 15,7%.

Таблиця 1

Структура доходів Зведеного бюджету України в розрізі видів бюджетів, %

	Зведений бюджет	у тому числі:								
		Державний	Республіканський, АРК, обласні, міста Києва	міст республіканського (АРК), обласного значення	Районні	міст районного значення	Селищні	Сільські	Об'єднаних територіальних громад	
2012	100	77,4	8,1	9,1	2,1	0,6	0,6	1,5	-	
2013	100	76,2	8,5	9,7	2,2	0,6	0,6	1,6	-	
2014	100	77,8	8,3	8,8	2,2	0,6	0,6	1,6	-	
2015	100	81,5	6,5	7,4	2,3	0,4	0,4	1,5	-	
2016	100	78,2	7,3	8,7	2,6	0,5	0,5	1,8	0,5	
2017	100	75,7	7,8	8,7	2,6	0,4	0,4	1,6	1,0	

Що стосується доходів бюджетів міст районного значення, сіл та селищ, то загальний їх обсяг (табл. 1) складає менше 2,7% зведеного бюджету протягом усього періоду досліджень, а коливання становлять 0,1-0,2%. Цей обсяг доходів є недостатнім в умовах децентралізації, і його необхідно збільшувати за допомогою збільшення частки місцевих податків та зборів для бюджетів місцевого самоврядування у сім і більше разів. Одним з варіантів вирішення даної проблеми може бути переведення ПДФО до місцевих податків й зарахування його до бюджету за місцем реєстрації платника цього податку. Наразі держава не дозволяє в 2015-2017 роках зараховувати ПДФО до бюджетів міст районного значення, селищ та сіл, а тільки до й для бюджетів об'єднаних територіальних громад.

Отже, для власних доходів бюджетів місцевого самоврядування ще не вдалося сформувати ресурсну базу, що варто визначити як налив на тілі місцевого самоврядування постійних поселень України. Проте, якщо врахувати той факт, що основна частина місцевих бюджетів формується з трансфертів, які надаються лише для об'єднаних територіальних громад, то недоречно казати про якісні зміни в благополуччі та добробуті для всього населення. Звичайно, відбулося зростання доходів від місцевих податків та зборів, але цього не достатньо для забезпечення соціального добробуту громадян.

Для того, щоб реально розширити дохідну частину бюджетів місцевого самоврядування варто розширити їх податкову базу, зокрема запровадити додаткові відрахування до бюджетів базового рівня від рентної плати за спеціальне використання природних ресурсів загальнодержавного значення.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. На формування доходів бюджетів впливає ефективність органів місцевого самоврядування [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://decentralization.gov.ua/news/8812>.
3. Бюджетний менеджмент: Підручник / В.Федосов, В.Опарін, Л.Сафонова та ін.; За заг. ред. В.Федосова. - К.: КНЕУ, 2005.- 864 с.
4. С. Надал. Доходи місцевих бюджетів у контексті децентралізації в Україні [Електронний ресурс] / С. Надал, Н. Спасів // Вісник ТНЕУ. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: file:///C:/Users/ADMIN/Downloads/Vtneu_2016_2_11.pdf.
5. Бюджетна система. Практикум : навч. посіб. / За наук. ред. проф. В. М. Федосова. — К.: КНЕУ, 2015. — 454 с.
6. Бюджетна система : підручник / За наук. ред. В. М. Федосова, С. І. Юрія. - К.: Центр учбової літератури; Тернопіль : Економ. думка. 2012.- 871с.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

*Марчук Ю.М., кандидат сільськогосподарських наук
завідувач кафедри ботаніки, дендрології та лісової селекції
Національний університет біоресурсів і природокористування України*

У сфері лісового господарства є багато проблем, які вимагають консолідованої позиції як представників галузі, так і представників громадськості. І в першу чергу – щодо вироблення дорожньої карти вдосконалення структури управління лісами. Ускладнення вирішення проблем розвитку лісового господарства пов'язане з тим, що не виконується Указ Президента України №381/2017 «Про додаткові заходи щодо розвитку лісового господарства, раціонального природокористування та збереження об'єктів природно-заповідного фонду», оскільки не створено державного фінансового фонду розвитку лісового господарства, не прийнято програми «Ліси України», не розроблено Стратегії розвитку деревообробної галузі.

Найболючіша на сьогодні проблема – це формування надійних джерел фінансування потреб лісового господарства південно-східних областей. Якщо цього не вирішити в найкоротші терміни, то наслідки можуть мати незворотний характер. Ми вже й так фактично втратили розсадники на Півдні України. Склалася така ситуація, коли в цьому регіоні на п'ять пожежних машин один водій. І це при тому, що Державна служба України з надзвичайних ситуацій отримує 1 млрд грн на гасіння пожеж. А чи не краще ці гроші віддати лісівникам на здійснення превентивних заходів, які упереджували б поширення вогню в лісах? Це було б в рази дешевше.

Також занепокоєння викликає посилення податкового тиску на лісівників. Тобто введення ставок податку на землі лісогосподарського призначення призведе до зростання цін на деревину, а це в підсумку негативним чином вплине на конкурентоспроможність продукції лісогосподарських і деревообробних підприємств. Громади хочуть узаконення 5-відсоткової ставки податку за землі лісового фонду. І це на тлі того, що лісова галузь вже пережила не одну фазу посилення податкового тиску, зокрема коли база стягнення рентної плати щорічно індексувалася, а тут ще

додався земельний податок, у тому числі за рахунок насаджень до 40 років, тобто тих, які не дають поки що прибутку, плюс захисні ліси Півдня і Сходу.

Найбільша проблема полягає в тому, що Україна фактично втратила індустрію виробництва обладнання для ведення лісового господарства. На сьогодні повноцінно працює лише ПрАТ «Спецлісмаш» у Лубнах. Україна припинила виробництво лісопосадочних машин. У недостатніх обсягах здійснюється виробництво протипожежних плугів. Застарілою є й сама система пожежогасіння. Не вистачає механізмів по догляду за лісом, не працює система лізингу для лісогосподарського та деревообробного обладнання, кредитні ставки банків зависокі. Все це орієнтує лісівників на зарубіжні аналоги техніки, причому переважно відновлені.

Сьогодні перед лісовим господарством України стоїть також ряд наступних викликів: 1) нестабільність в прийнятті Законів, відсутність соціального захисту лісової охорони; 2) невирішене питання державної підтримки лісового господарства; 3) одне із самих великих в Європі податкових навантажень.

До важливих викликів розвитку лісового господарства також необхідно віднести: відсутність узгодженої політики щодо лісу та стратегії розвитку; слабкість інституцій, недостатнє співробітництво та комунікація між відповідальними міністерствами та державними агентствами, відсутність прозорості та довіри; відсутність актуальної інформації про всі ліси та лісові фонди (кадастр); неефективні заходи з пристосування лісів до змін клімату та природних катастроф; відсутність фінансових стимулів, високе оподаткування лісових господарств, обмежене рефінансування лісових ресурсів, економічні втрати; відсутність сучасних, екологічних технологій збирання врожаю та прокладання просік.

Накладаються і природні виклики, спричинені змінами клімату та соціальним станом людей в лісових селах, відсутністю робочих місць, що приводить до нелегальних рубок, браконьєрства, нелегального видобутку корисних копалин.

Проблеми лісу – це проблеми комплексного розвитку держави, фермерства, малого і середнього бізнесу на селі, глибокої переробки деревини. Такими проблемами виступають: державне фінансування лісів Півдня і Сходу; надмірне податкове навантаження; встановлення прав і обов'язків лісової охорони; прийняття Закону про ринок деревини; упереджене формування негативної суспільної думки про лісівників; рівень соціального стану населення – як індикатор нелегальних рубок.

Результативність вирішення проблем лісового господарства України напряму пов'язана з імплементацією передового іноземного досвіду, зокрема досвіду ЄС. В світі діють рамкові конвенції і угоди, в межах яких і приймаються рішення щодо розвитку лісового господарства. Особливо важливого значення набуває імплементація пріоритетів Нової Лісової Стратегії ЄС, яка передбачає: підтримку сільського і міського розвитку; прискорення конкурентоздатності і сталості індустрії ЄС, що базується на лісі, біоенергії та зеленої економіки; охорону лісів і посилення екосистемних функцій; нове і інноваційне лісівництво і продукти добавленої вартості.

Україна має всі можливості для введення додаткових потужностей у деревообробці. Основне завдання – це глибока переробка, а для цього потрібне обладнання. Перспективним напрямом розвитку лісового сектору національної економіки є також відновлення потенціалу целюлозно-паперового виробництва, оскільки Україні потрібен власний папір. А зараз ми підтримуємо виробників із Скандинавії. Це тільки один приклад, який говорить про необхідність розробки і реалізації стратегії переробки і використання деревини в державі в загальному контексті промислової політики, в податкових пільгах, преференціях. Таке

збалансоване планування потрібне, інакше в нас на ринку будуть польські меблі, а ми окрім напівфабрикатів нічого не зробимо.

Перспективи розвитку лісового господарства України пов'язуються із забезпеченням стабільності і прогнозованості податкової бази; підтримки державою лісів Півдня і Сходу; розумінням того, що ліси є надважливим кластером, в якому об'єднані по життю лісівники, деревообробники, мисливці та всі сільські громади. І не важливо хто тут головний. Важливо, що цей комплекс дає роботу і створює умови для життя всім. Але при одній умові – всі рівні серед рівних. Завжди знайдеться бажаючий ділити ресурси, а ось вирощувати ліс бажаючих мало.

У першу чергу необхідно затвердити Національну лісову політику України, яка забезпечить прозорі та зрозумілі правила гри для всіх суб'єктів лісогосподарської діяльності та деревообробного виробництва, для всіх гілок влади на основі збереження структуроутворюючих елементів існуючої системи управління лісовим господарством та імплементації передових зарубіжних практик невиснажливого лісокористування.

В Україні немає затвердженого на загальнодержавному рівні балансу деревини, її потреби для промисловості, а це у свою чергу не дозволяє спрогнозувати потребу в деревообробних потужностях на середньострокову та довгострокову перспективу. Також у нас відсутня Стратегія розвитку деревообробної промисловості, що призводить до вивезення за кордон напівфабрикатів деревини та відповідно доданої вартості, яка мала б створюватися в Україні.

Також лісівники мають виробити консолідовану позицію стосовно реагування на дії певних політичних сил, які своїми популістськими закликами та лобіюванням інтересів окремих бізнес-структур економічно вбивають систему лісового господарства та відлякують інвесторів. І взагалі нині цілеспрямовано здійснюється формування негативного іміджу лісової галузі як усередині країни, так і ззовні. Необхідно виробити комплекс заходів щодо реагування на такі деструктивні для розвитку вітчизняного лісового сектора моменти.

РАЗВИТИЕ КАЗАЧЬИХ ХОЗЯЙСТВ С УЧЕТОМ РЕГИОНАЛЬНОГО КОМПОНЕНТА

Мельникова Е.Н., к.э.н., доц.

*Башкирский институт технологий и управления (филиал) ФГБОУ ВО «Московский государственный университет технологий и управления имени К.Г. Разумовского (Первый казачий университет)»
г. Мелеуз*

Казачество представляет собой сообщество граждан с огромным потенциалом экономического, духовного и нравственного развития общества страны. Основными приоритетами в экономическом развитии казачества определены вопросы казачьего землевладения и землепользования, так как без них не возможно восстановление казачьего уклада жизни, воспитание казачьей молодежи в любви к родной земле и службе Отечеству.

В последние годы со стороны государства не мало сделано для поддержки казачества. Однако, одной из серьезных проблем, по-прежнему, является нерешенность вопроса об источниках финансирования казачества в сфере агропромышленного комплекса и наделение казачества сельскохозяйственными

угодьями. Экономическое развитие хозяйственной деятельности казачьих обществ затруднено по ряду причин.

В соответствии с действующим законодательством земельные участки из земель сельскохозяйственного назначения, находящиеся в государственной или муниципальной собственности, могут передаваться казачьим обществам в аренду для осуществления сельскохозяйственного производства, сохранения и развития традиционного образа жизни. Договор аренды в таком случае заключается с казачьим обществом без проведения торгов. Однако, несмотря на это земли сельскохозяйственного назначения взять казачьему обществу в аренду по-прежнему очень сложно. Кроме того, расчет арендной платы за землю в ряде случаев доходит до 2 – 3 % от их кадастровой стоимости.

Не являясь сельхоз товаропроизводителем казачьи общества не могут получить финансовую помощь по программам поддержки. Право ею воспользоваться можно только через создание казачьим обществом коммерческого сельхозпредприятия со статусом сельхоз товаропроизводитель, поскольку для участия в конкурсе на получение гранта необходимы документы о сельскохозяйственном образовании, а также свидетельство о наличии в собственности или в аренде земельного участка сельскохозяйственного назначения.

Важнейшей проблемой развития казачьей экономики является также сложность реализации выращенной продукции. Большая часть продукции реализуется по ценам ниже рыночных, что делает деятельность казачьих обществ неэффективной, сокращая собственные финансовые ресурсы и инвестиционные возможности. [1, с. 379]

Следовательно, ключевым инструментом решения проблемы недостаточности собственных источников финансирования казачьей экономики может быть определение новых направлений деятельности с учетом специфики развития региональной экономики. В настоящее время в Республике Башкортостан казаки занимаются растениеводством, овощеводством, животноводством и рыбоводством. Большая часть казаков ведет своё хозяйство на общих основаниях в форме личных подсобных хозяйств, индивидуальных предпринимателей, крестьянских фермерских хозяйств и обществ с ограниченной ответственностью. Организаций же учрежденных самими казачьими обществами всего одна - РОО «Союз казаков РБ».

По комплексу основных показателей развития пчеловодство занимает одно из ведущих мест в экономике Республики Башкортостан. Пчеловодство - древний промысел коренного населения Республики Башкортостан, имеющий тысячелетний опыт и традиции. В современных условиях пчеловодство стало важной отраслью агропромышленного комплекса в плане обеспечения занятости населения и снабжения его высокоценными продуктами.

Согласно данным органов статистики Республики Башкортостан, за последние годы производство меда в Республике Башкортостан выросло на 37,9% (в 2017 г. по сравнению с 2011 г.), причем основной объем продукции (76,5%) производится на так называемые личные подсобные хозяйства (ЛПХ) (таблица 1).

Таблица 1

Динамика производства меда в Республике Башкортостан за 2011-2016гг.

Показатели	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.	2017г. (прогноз)
1. Производство меда, т	5259	5521	5833	6161	6504	6873	7255
2. Производство меда, %							
- сельскохозяйственные организации	24,0	14,0	11,9	10,0	8,4	5,4	4,4
- подсобные хозяйства населения	73,3	80,4	81,8	83,0	84,0	81,9	76,5
- КФХ и ИП	2,7	5,6	6,3	7,0	7,6	12,7	19,1

Республика Башкортостан в 2016 году по производству товарного меда в Российской Федерации заняла первое место с долей 8,7%, а в Приволжском федеральном округе - 1 место с долей 27,2%.

Для оценки состояния развития пчеловодства в Республике Башкортостан было проведено анкетирование пчеловодов. В анкету были включены 19 вопросов, характеризующих хозяйство (размер, количество товарного меда), квалификацию пчеловодов и способы реализации продукции. В опросе приняли участие 70 пчеловодов из 15 районов республики.

В результате проведенного исследования было установлено, что по форме собственности преобладают частные пасеки в виде личных подсобных хозяйств, что составляет 93% от общего числа пчеловодческих хозяйств, остальные 7% - это крестьянско-фермерские хозяйства и индивидуальные предприниматели. Казацкие общества республики данный вид деятельности не реализуют. Из общего числа анкетированных - 11,4% пчеловодов содержат до 10 пчелиных семей, 45,7% - от 10 до 30 семей, 24,3% - от 30 до 50 семей, 18,6% - от 50 и более пчелиных семей. В 2016 г. пчеловоды исследуемых пасек получили от 50 до 4500 кг. товарного меда. Среднее его количество на одну пасеку составило 958,74 кг, а средняя продуктивность одной пчелиной семьи - 23,86 кг.

Более 48% хозяйств имеют приспособленные для зимовки пчел помещения, это - так называемые зимовники. При этом надземные зимовники применяют на 21,4% пасек, полуподземные - на 27,1% пасек, а под полом жилых домов пчелы зимуют на 51,4% пасеках. Большинство пчеловодов считает кормовую базу в пределах своих населенных пунктов достаточной (81,4%) и содержат пчел в стационарных условиях. Летнюю кочевку практикуют 20% пчеловодов. По их мнению, перевозить пчел на медоносы выгодно.

Среди пчеловодов преобладают мужчины (96%). Из них: в возрасте старше 50 лет - 38,6% пчеловодов, от 40 до 50 лет - 30%, от 30 до 40 лет - 24,3%, меньше всего молодежи - 12,9%. Около 70% пчеловодов имеют опыт содержания пчел более 10 лет. [2]

В стоимостном отношении на долю меда приходится около 90-95% выручки от реализации всей продукции пчеловодства. Кроме меда и воска, от пчелиной семьи за сезон можно получить до 3-5 кг пыльцы, 200-300 г прополиса, 300-500 г маточного молочка, 4-6 г пчелиного яда.

Около 50% пасек специализированы только на производстве меда и воска, причем у подавляющего большинства пчеловодов воск обменивается на вошину для

обновления сот на своих пасеках. Остальные пчеловоды, кроме меда и воска, реализуют пчелиные семьи (22,9%) по средней цене 5200 руб., пергу и прополис (37,1%) по средней цене за 100 г перги 300-350 руб., за 100 г прополиса 100-150 руб. Отдельные пчеловоды (5,7%) продают пчелиных маток по цене 300-350 рублей за одну матку.

У опрошенных пчеловодов основной формой сбыта товарного меда является реализация его через знакомых и постоянных покупателей. При этом через знакомых реализуется в среднем 39,1% товарного меда, а через постоянных покупателей - 42,8% мёда. У 34,3% пчеловодов основной формой сбыта меда является участие в ярмарках, а 20% - имеют свою точку на рынке или сдают мёд в магазин. Средняя реализационная цена - 320 руб. за 1 кг. Для собственного потребления пчеловоды используют в среднем 24,8% товарного меда, остальное идет на продажу. Следует отметить, что 30,4% дохода от продажи меда идет на воспроизводство и расширение пасеки.

В целом по результатам исследования было выявлено, что пчеловодство представляет собой малозатратную и быстро окупающуюся отрасль, поскольку средний уровень доходности составляет 14,4%. При этом Государственной программой развития АПК до 2020 года предусмотрено достижение уровня рентабельности всей сельскохозяйственной деятельности в размере 10-15% (с учетом субсидий). Следовательно, можно сделать вывод о том, что развитие пчеловодства позволит казачьим обществам повысить уровень собственных средств, что даст им возможность в рамках своей деятельности реализовывать социально-экономические проекты.

В Республике Башкортостан имеются все необходимые условия для эффективного развития отрасли пчеловодства:

- богатая естественная и культурная медоносная растительность. Потенциальные медовые запасы в республике составляют около 525,5 тыс. т, из них пчелы могут использовать 173,4 тыс. т, или 33%, что позволяет продуктивно содержать 1347 тыс. пчелиных семей, или в 4,5 - 5 раз больше, чем в настоящее время;

- вековые традиции и высокое мастерство пчеловодов;
- наличие племенного завода по разведению уникальной башкирской породы медоносных пчел;
- необходимые трудовые ресурсы, так как около 40% населения республики проживает в сельской местности;
- научные и образовательные учреждения;
- предприятия по производству пчелоинвентаря и вошины;
- спрос на башкирский мед и пчел башкирской породы на российском и мировом рынках.

Государственная поддержка развития пчеловодства в республике, предусмотренная проектом долгосрочной целевой программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы», которая предусматривает:

- создание условий для ускоренного развития племенных пасек республики, обеспечения пчеловодческих хозяйств всех категорий высокопродуктивными пчелиными матками и пакетами пчел в достаточном объеме;
- создание крупных семейных пчеловодческих ферм на промышленной основе на базе крестьянских (фермерских) хозяйств;

- оказание содействие развитию пчеловодческих хозяйств сельхозтоваропроизводителей;
- расширение ассортимента выпускаемой продукции, улучшение ее качества, увеличение доли фасованной продукции пчеловодства в республике;
- усовершенствование диагностики болезней пчел, снижение уровня заболеваемости пчел инфекционными и инвазионными болезнями;
- внедрение в учебный процесс современные высокоэффективные методы обучения, организация преподавания пчеловодства в общеобразовательных учреждениях республики, увеличение количества профессиональных кадров в отрасли пчеловодства, повышение их квалификации;
- организация мероприятия по позиционированию и продвижению продукции пчеловодства Башкортостана, укреплению ее рыночных позиций и увеличению объемов реализации фасованной продукции пчеловодства и продуктов на ее основе.

Таким образом, современная экономическая система сельского хозяйства в республике свидетельствует о необходимости дальнейшего развития казачьих обществ как эффективного субъекта экономики. Основными направлениями развития экономики казачества с учетом регионального компонента являются производство и реализация меда и племенного материала. Создание семейных пчеловодческих ферм на промышленной основе на базе казачьих обществ позволит увеличить объемы производства продукции пчеловодства, обеспечить занятость сельского населения и повысить уровень его жизни, а также внедрить передовой опыт организации промышленного пчеловодства. Кроме того, на основе становления казачьей экономики возможно создание модели динамичного развития аграрно-промышленного социально-ориентированного сектора народного хозяйства не только региона, но и России в целом.

Список использованных источников:

1. Зубов А. А. Основные направления совершенствования функционирования организационно-экономической модели устройства казачьих обществ на современном этапе как условие развития регионального сельскохозяйственного производства // Молодой ученый. – 2015. – №15. – С. 378–382.
2. Системное развитие отрасли пчеловодства Республики Башкортостан // Централизованный портал органов власти Республики Башкортостан. – <https://www.bashkortostan.ru>.

РОЛЬ ЖЕНЩИНЫ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И МЕНЕДЖМЕНТА В КАЗАХСТАНЕ

*Мусанова А.К., к.э.н.
Академия «Болашак», Республика Казахстан, г. Караганда*

Вопросы женского предпринимательства достаточно интенсивно изучаются во всем мире. Развитие рыночных отношений не только вызвало стрессы и безработицу, а также открыло новые возможности для женщин.

Количество женщин, активно занимающихся предпринимательством в Казахстане, неуклонно растет. В связи с этим, возрастает интерес изучения этой темы, рассмотрение проблем и перспектив развития женского предпринимательства.

В Казахстане гендерным вопросам уделяется большое внимание. Принята Концепция гендерной политики Казахстана, а в 2005 году Указом Президента

утверждена национальная стратегия гендерного равенства на 2006-2016 годы. Данная Стратегия определяет гендер как «совокупность социальных и культурных норм и ролей мужчин и женщин, которые детерминируют их поведение, а также социальные взаимоотношения между ними» [1, с.4]. В настоящее время реализуется План мероприятий по реализации Стратегии, содержащей 45 крупных мероприятий по политическому и экономическому продвижению женщин.

В Казахстане существует система государственных органов и организаций, осуществляющих поддержку женского предпринимательства, это – Национальная комиссия по делам женщин и семейнодемографической политике при Президенте Республики Казахстан (РК), Центральные исполнительные органы, Институты развития предпринимательства, местные исполнительные органы, неправительственные организации.

Ассоциация Деловых Женщин Казахстана – это Республиканская общественная неправительственная организация, объединяющая женщин, занятых в деловой сфере общества: политика, государственное управление, бизнес, наука, образование, здравоохранение, культура и др. Организация насчитывает более 5000 человек, имеет 20 региональных филиалов по всей стране и ежегодно вносит свой вклад в развитие женского предпринимательского потенциала.

В Казахстане сектор предпринимательства, а именно малого и среднего бизнеса (МСБ), стремительно развивается, создавая новые и равные возможности занятости для мужчин и женщин. Развитие женского предпринимательства неразрывно связано с общим деловым климатом страны, что подтверждается все возрастающей долей женщин в МСБ в нашей стране. Так по данным Агентства по статистике РК доля субъектов МСБ, возглавляемых женщинами составила 41,5%.

Из совокупного числа индивидуальных предпринимателей доля женского населения составляет 50%. Более того во всех областях Казахстана и в городах Алматы и Астана доля женщин-предпринимателей является преобладающей [2]. Число женщин, стоящих во главе крупных предприятий, составило на 01.01.2017 года 16,6% [3].

В менеджменте Казахстана в разрезе гендеров статистика демонстрирует примерно одинаковые показатели с предпринимательством. Количество женщин-руководителей в малом и среднем бизнесе – значительно, в крупном – серьезно уступает доле мужчин-менеджеров. Следовательно, присутствие женщин на уровне принятия решений приблизительно в 6 раз меньше, чем мужчин.

Сегодня женщины продолжают активно работать, развивая свой бизнес в самых различных видах экономической деятельности. Женщины составляют 52% населения Казахстана, среди экономически активного населения их доля составляет 49%, а вклад женщин в формирование ВВП страны достигает 40% [2]. Количество самозанятых женщин в РК-1144741. Из них женщин-предпринимателей в Казахстане 697 355.

В Казахстане созданы 16 Региональных советов деловых женщин Национальная Палата Предпринимателей (НПП) РК «Атамекен», а также районные филиалы. К примеру, в состав Регионального совета деловых женщин НПП РК «Атамекен» г. Астаны входят 22 бизнес-леди, количество женщин-предпринимателей в г. Астане - 53 832. Доля бизнесвумен в формировании ВВП 43 %. При содействии Регионального совета деловых женщин г. Астаны запущен уникальный проект - единая торговая площадка отечественных товаропроизводителей УниверMAG.kz.

На предприятиях МСБ, возглавляемых женщинами, работает 30% всех занятых в сфере МСБ. В основном возглавляемые женщинами субъекты МСБ действуют в отраслях оптовой и розничной торговли (их доля составляет 51% общего числа таких предприятий), сельского хозяйства (15,5%), предоставляют прочие услуги, в т.ч. услуги по проживанию и питанию (13%) [2].

Проводимая правительством РК активная политика в области поддержки предпринимательского сектора направлена на создание благоприятных условий для его развития и улучшения бизнес-климата. Проникновение женщин в крупный бизнес не носит пока столь массового характера. В целом проблемы, с которыми сталкиваются женщины в бизнесе, являются общими для всех предпринимателей и делятся на два блока: недостаточное финансирование, недостаток знаний и информации.

Недостаток финансирования чаще всего выражается в отсутствии средств, необходимых для организации собственного дела, особенно в производстве. Для решения данной проблемы фондом развития предпринимательства «Даму» реализуется порядка 25 программ поддержки предпринимательства. В рамках данных программ через банки второго уровня профинансировано 5203 проекта женщин-предпринимательниц [2].

Одной из наиболее важных программ поддержки предпринимательства является программа «Дорожная карта бизнеса-2020», в рамках которой субсидирование ставки вознаграждения получают 1103 проекта женщин-предпринимательниц, что составляет 34% общего количества субсидируемых проектов. Кроме того, фондом «Даму» выдано 239 гарантий по кредитам женщин-предпринимательниц, что составляет 23% общего количества прогарантированных кредитов.

Проблема недостатка знаний и информации реализуется также через программу «Дорожная карта бизнеса-2020». С 2011 года в рамках данной программы для предпринимателей предусмотрена возможность бесплатно пройти бизнес-обучение. Так, в рамках проекта «Бизнес-советник» потенциальные и действующие предприниматели имеют возможность пройти двухдневный экспресс-курс два раза в год во всех районных центрах Казахстана по основам предпринимательства. На сегодняшний день обучение основам бизнеса прошли более 71 тысячи начинающих и действующих предпринимателей, среди которых 51% составляют женщины.

В рамках проекта «Школа молодого предпринимателя», функционирующего во всех регионах Казахстана, участники в течение двух недель имеют возможность пройти не только теоретическую подготовку, но и посещают практические занятия, защищают собственные бизнес-проекты и участвуют в «Ярмарках идей». На них участники проекта имеют возможность найти потенциальных инвесторов, наставников для развития своего бизнеса. На «Ярмарки идей» приглашаются успешные бизнесмены, представители акиматов и других госструктур, которые хотят и могут помочь начинающим предпринимателям воплотить их идеи в жизнь. С начала реализации данного проекта обучение прошли уже 2109 человек, из которых 45% составили женщины.

Также по программе «Дорожная карта бизнеса-2020» существует возможность бесплатно повысить свои управленческие навыки в рамках проектов «Деловые связи» или «Обучение топ-менеджмента МСБ». «Обучение топ-менеджмента МСБ» проходит в АОО Назарбаев Университет, куда в качестве лекторов приглашаются известные профессора ведущих университетов мира. Сегодня

сертификаты по данному проекту получили 1263 топ-менеджера МСБ, в том числе 499 женщин[2].

Проект «Деловые связи» направлен на установление деловых связей с иностранными партнерами. Проект состоит из двух этапов: первый – бизнес-тренинги в Казахстане и второй – стажировка на иностранном предприятии аналогичного профиля. За период реализации проекта «Деловые связи» участниками проекта стали 2253 руководителя МСБ, в том числе 924 женщины.

Кроме обучения для предпринимателей создана многоуровневая инфраструктура поддержки предпринимательства – это сеть центров обслуживания предпринимателей во всех областных центрах, центры поддержки предпринимательства в моногородах и районных центрах, мобильные центры поддержки предпринимательства в селах и аулах. На сегодня в таких центрах оперативную консультационную поддержку получили более 131 тысячи человек, из них женщины составляют 44%.

Таким образом, в Казахстане созданы все условия для эффективного использования имеющегося практического опыта предпринимателей, в том числе женщин. Как показывает опыт, когда женщины получают не только доступ к средствам, кредитам и другим ресурсам, технологиям и обучению, но и имеют возможность их контролировать, они в состоянии расширить производство, сбыт и увеличить доходы для обеспечения устойчивого развития своего предприятия. Поэтому дальнейшее расширение потенциальных возможностей женщин и стимулирование их вклада в экономику страны ускорит вхождение Казахстана в число 30 наиболее развитых стран мира.

Список использованных источников:

1. Стратегия гендерного равенства в Республике Казахстан на 2006-2016 годы от 25.11.2005 года. – №1677. – 76 с.
2. Ибрагимова Л. Более трети казахстанского ВВП создают женщины. 27.02.2015. Официальный сайт Президента Республики Казахстан. <http://www.akorda.kz/ru/osnovnie-napravleniya-nacionalnoi-komissii/uchastie-zhenshin/komissiyapo-delam-zhenshchin-info>.
3. Участие женщин в МСБ и крупном бизнесе. По данным Фонда «Даму» Официальный сайт Президента РК. <http://www.akorda.kz/ru/osnovnie-napravleniya-nacionalnoi-komissii/uchastie-zhenshin>.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЯМИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

*Рауандина Гулдарай Калкеновна, магистрантка
Академия «Болашак», Республика Казахстан, г. Караганда*

Одним из важнейших средств целенаправленной деятельности государства в социально-экономическом развитии является инвестиционная политика. Она составляет сердцевину всей политической сферы государства, так как является основой всей государственно-политической деятельности, в том числе социальной, финансово-экономической и др.

В последние годы реализации стратегии «Казахстан - 2030», поэтапное развитие экономики позволило повысить средний доход на душу населения более чем в два раза. Можно смело сказать, что многие целевые количественные параметры

стратегии были достигнуты досрочно. В связи с этим, а также в связи с угрозами безопасности качественно нового характера, глава государства определил новый вектор развития – стратегию «Казахстан - 2050».

Несмотря на все негативные тенденции, происходящие в мире, индустриализация в Казахстане и дальше будет реализовываться, поскольку промышленный комплекс занимает весомую долю в структуре производства валового внутреннего продукта и следовательно, от ее динамики во многом зависят общие темпы экономического роста.

Разработка и запуск государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию на 2013-2017 годы (далее – ГПФИИР) стали ответом страны на вызовы, сформированные экономическим кризисом. Данная программа заложила основу для дальнейшего промышленного роста и считается одним из примеров государственных системных подходов по развитию собственной промышленной базы. Основной целью программы стало обеспечение устойчивого и сбалансированного роста экономики через диверсификацию и повышение ее конкурентоспособности.

ГПФИИР позволила создать предпосылки для дальнейшего развития промышленного сектора – была создана система институтов развития, принят ряд необходимых нормативно-правовых актов, разработаны отдельные инструменты, сняты инфраструктурные ограничения.

В результате реализации программы первой пятилетки произошло смещение тренда в сторону повышения уровня обрабатывающей промышленности, хотя он все еще остается на относительно низком уровне. Обрабатывающая промышленность формирует менее 7% занятости и 12% валовой добавленной стоимости (далее – ВДС) в экономике страны.

За годы индустриализации 2013 – 2017 гг. наблюдается положительная динамика прироста в обрабатывающей промышленности – 22,8%, в горнодобывающей – 20,4%. Инновационная активность предприятий выросла в 2 раза. Энергоемкость экономики снизилась на 18,6%. Созданы новые производства локомотивов и пассажирских вагонов, автомобилей, сборки вертолетов, в области солнечной энергетики, а также строительной продукции.

ГПФИИР является частью промышленной политики Казахстана и сфокусирована на развитии обрабатывающей промышленности с концентрацией усилий и ресурсов на ограниченном числе секторов, региональной специализации с применением кластерного подхода и эффективным отраслевым регулированием.

Индустриальная политика второго этапа сфокусирована на приоритетных отраслевых секторах. Выбор таких секторов обоснован их относительно высокой привлекательностью в среднесрочной перспективе (включая объем и рост рынка для продукции сектора и потенциальный экономический эффект от развития сектора) и наличием в Казахстане конкурентных преимуществ для их развития (включая текущий уровень развитости сектора и качество условий для его будущего развития).

Для развития промышленности Казахстан обладает следующими преимуществами:

1. выгодное географическое расположение;
2. высокая обеспеченность природными ресурсами;
3. макроэкономическая и политическая стабильность;
4. наличие действующей промышленной политики, подкрепленной системой институтов развития, государственных холдингов и национальных компаний;

5. благоприятный деловой климат;
6. формирующаяся транспортно – логистическая инфраструктура;
7. инвестиционные и налоговые преференции.

Большое внимание в Казахстане уделяется улучшению инвестиционного климата и поддержке инвесторов. Так в республике уже создана необходимая нормативно-правовая база, обеспечивающая поддержку индустриально инновационных проектов и инвестиций. Кроме того, с каждым годом пополняется перечень инвестиционных преференций. На сегодняшний день насчитывается уже более 100 инструментов государственной поддержки. Среди них:

- налоговые льготы (освобождение от КППН и налога на землю в течение 10 лет, освобождение от налога на имущество в течение 8 лет);
- таможенные льготы (освобождение от уплаты при импорте: технологического оборудования, комплектующих, запасных частей, сырья, материалов);
- права недропользования (на основе прямых переговоров как мера господдержки индустриального проекта);
- гранты, инвестиционные субсидии (земельные участки, возмещение до 30 % затрат на: СМР, оборудование);
- миграционные льготы (Право на привлечение иностранной рабочей силы без разрешений).

Для реализации второго этапа индустриализации Казахстана будут проведены мероприятия по привлечению ТНК в перерабатывающий сектор для создания экспортных товаров и выхода Казахстана на мировые рынки. Также планируется создание совместных предприятий с «якорными инвесторами» – международными стратегическими партнерами.

Для этого усилия государства будут сконцентрированы на улучшении существующих условий для инвесторов. Будет предусмотрен новый пакет стимулов, внедрение инвестиционных контрактов, предусматривающих стабильность законодательства и инвестиционные субсидии. Также будет проработан вопрос по разрешению безвизового режима и отмены регистрации в миграционных службах для инвесторов стран - членов ОЭСР.

По наиболее крупным и приоритетным инвестиционным проектам, в том числе с участием ТНК, будут заключаться инвестиционные контракты, предусматривающие дополнительные меры государственной поддержки.

Планируется создание единого окна для инвесторов на базе Комитета по инвестициям, а также усиление деятельности по постинвестиционной поддержке инвесторов на базе сети центров по обслуживанию инвесторов (далее - ЦОИ) в регионах.

В целях развития и продвижения экспорта, будет продолжена работа по сервисной поддержке экспорта, включающая мероприятия: по продвижению товарных знаков, презентации на международных выставках в формате единого национального стенда, участию компаний в зарубежных выставках, организации торговых миссий за рубежом, изданию справочника экспортной продукции и литературы в помощь экспортерам; информационно-аналитическому содействию экспортерам; проведению обучающих тренингов, а также зарубежных туров на экспортные производства; развитию экспортной упаковочной отрасли; продвижению интернет-ресурса для экспортеров и покупателей; формированию идеологии экспортной ориентированности; интеграции Казахстана в число поставщиков продукции в рамках гуманитарной помощи. Также будет продолжена работа

действующего Совета экспортеров при Министерстве индустрии и новых технологий Республики Казахстан. Будет создана сеть промоутерской поддержки на целевых рынках.

Основным направлением экспорта станут приграничные регионы России, страны ТС и Центральной Азии, Афганистан, Иран, страны Кавказа, западные регионы Китая.

Реализация второго этапа ГПИИР позволит в 2019 году достичь следующих экономических показателей к уровню 2012 года:

1) роста валовой добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности не менее чем в 1,6 раза в реальном выражении;

2) роста производительности труда в обрабатывающей промышленности в 1,4 раза в реальном выражении;

3) роста стоимостного объема несырьевого (обработанного) экспорта не менее чем в 1,7 раза;

4) снижения энергоемкости обрабатывающей промышленности не менее чем на 15%;

5) роста занятости в обрабатывающей промышленности на 53 тыс. человек.

Н.А. Назарбаев в своем послании подчеркнул: «Аксиома новой глобальной реальности состоит в том, что только диверсифицированная экономика может эффективно противостоять последствиям глобального кризиса. Поэтому мы реализуем программу индустриализации. Нам нужна новая инвестиционная политика».

Для этого, во – первых необходимо привлекать инвестиции с акцентом на ТНК. Создание Международного финансового центра "Астана" станет региональным хабом в сфере исламского финансирования, приват-банкинга и перестрахования. Таким образом, Казахстан должен стать страной-лидером региона с сильными институтами, компетентным, эффективным и предсказуемым правительством. В связи с этим, необходимо повысить квалификацию технических кадров, достичь инфраструктуру на мировом уровне

Во-вторых, важно сформировать региональные драйверы экономического роста. Все инвестиционные проекты реализуются непосредственно в регионах. Поэтому необходимо разработать отдельные программы для 6 макрорегионов - Южного, Северного, Центрально-Восточного, Западного, Алматы и Астаны. Вокруг крупных региональных проектов необходимо развивать малый и средний бизнес. Поэтому программа поддержки предпринимательства "Дорожная карта бизнеса - 2020" должна стать частью инвестиционных программ макрорегионов. Необходимо предусмотреть меры по повышению мобильности трудовых ресурсов, в первую очередь, направленных на стимулирование миграции из трудоизбыточных в трудодефицитные регионы.

Макрорегионы должны объединяться единой транспортной, логистической и коммуникационной архитектурой, создаваемой в рамках Программы "НұрлыЖол". В настоящее время реализуются 11 проектов по ключевым направлениям "Центр-Юг", "Центр-Восток", "Центр-Запад". Ведется строительство железнодорожных линий "Боржакты - Ерсай", "Алматы - Шу" и паромной переправы в порту Курык. Эти проекты уже сегодня обеспечили рабочими местами 72 тысячи человек.

В-третьих, необходимо активнее осваивать экспортные ниши на мировом и региональном рынках, путем эффективного использования экономического потенциала близлежащих стран. С такими странами как Китай, Россия, Иран,

Монголия, Индия, Пакистан, страны Центральной Азии и Кавказа. Данные страны ежегодно импортируют товаров и услуг более чем на 3,5 триллиона долларов. Необходимо заключить соглашения о свободной торговле Евразийского экономического союза с ключевыми региональными рынками.

В-четвертых, необходимо максимально развивать систему подготовки технических кадров. Техническое и профессиональное образование станет одним из основных направлений инвестиционной политики. Для достижения данной цели необходимо создать центры по подготовке кадров совместно с Германией, Канадой, Австралией и Сингапуром. Эти центры подготовки кадров должны стать моделью системы технического и профессионального образования для всей страны.

В-пятых, необходимо повысить инновационный потенциал казахстанской экономики, которая будет заключаться в развитии компетенции в сфере смарт-технологий, искусственного интеллекта, интеграции киберфизических систем, энергетики будущего, проектирования и инжиниринга. Построение эффективной научно-инновационной системы позволит добиться повышения инновационного потенциала нашей экономики.

Таким образом, следует отметить, что за счет формирования новых драйверов, обеспечивающих приток экспортных доходов, ежегодные темпы экономического роста страны будут обеспечены на уровне 5 процентов.

А, привлечение и эффективное использование иностранных инвестиций в экономику РК является основой, одним из направлений взаимовыгодного экономического сотрудничества странами. С помощью иностранных инвестиций можно реально улучшить деформированную производственную структуру экономики Казахстана, создать новые высокотехнологические производства, модернизировать основные фонды и технически перевооружить многие предприятия, подготовить специалистов и рабочих, внедрить передовые достижения менеджмента, маркетинга и ноу-хау, наполнить внутренний рынок качественными товарами отечественного производства с одновременным увеличением объемов экспорта в зарубежные страны.

Список использованных источников:

1. Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана. 10 января 2018 г.
2. Основы инвестиционной деятельности: учеб. пособие/ А. П.Бочарников. - М.: Омега-Л, 2012. - 296 с.
3. Ермаков В.А. Казахстан в современном мире. –Алматы, 2013
4. Стратегия «Казахстан - 2030»
5. Кенжегузин М., Додонов В. Экономические реформы в Казахстане: этапы, проблемы, итоги. Экономика и статистика. - Алматы, 2011 г.
6. Кожанов Т., Атамкулов Б. Промышленная и инвестиционная политика в долгосрочной стратегии развития экономики страны Транзитная экономика. 2012 г.

СЕКЦІЯ 7
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ:
ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА

РОЛЬ ТУРИЗМУ В СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

*Дружиніна В. В., д.е.н., доцент,
професор кафедри туризму
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського
Крошка О.Ю., студентка 2 курсу
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського*

Сьогодні туризм вважається одним із головних напрямків соціально-економічної діяльності України. Вчені його називають бізнесом ХХІ ст.. Україна має все необхідне для розвитку туризму. Це й сприятливий клімат та переважно рівнинна територія, різноманітний тваринний і рослинний світ, розвинена мережа шляхів сполучення, крім того нараховується велика кількість історико-культурних пам'яток, які нерозривно пов'язані з різними епохами нашої історії.

Аналіз поточної ситуації в країні дає зрозуміти, що туризм, будучи однією з основних спеціалізацій національної економіки, відіграє функцію активізації всієї економіки держави. Туризм перебуває в тісному взаємозв'язку практично з усіма видами економічної діяльності. (рис.1) Слід зазначити надзвичайно важливе значення транспорту в туристичному русі. Наприклад, варто згадати, що функціонування туристичної привабливості обумовлено наявністю транспорту, який зв'язує пункти призначення туристів, а також об'єктів розміщення та громадського харчування. Крім того, багато транспортних засобів є привабливими для туристів, і це залізничні туристичні маршрути, яхтові круїзи і великі круїзні судна до 5000 осіб туристів, польоти на вертольоті і на повітряній кулі і т. д.. Туризм сприймається як сектор, який вимагає більш активної взаємодії між усіма видами економічної діяльності. Але функціонування туризму в державі не позбавлене проблем.

Сьогодні українець має права можливість повноцінно відпочити, оздоровити себе та своїх близьких. Звичайно, кожен планує це зробити, виходячи із свого фінансового становища. Тому одні відправляються на відпочинок за кордон, а інші змушені шукати можливість відпочити в себе на батьківщині[1]. Більшість українців відпочиває все таки за кордоном, вкладаючи свої гроші у розвиток туризму чужих країн. Це і є одна з головних проблем нашої туристичної галузі. Адже за розрахунками спеціалістів туризм міг би щороку приносити в державну скарбницю солідний прибуток. Та, на жаль, сьогодні є причини, які заважають розвиватися швидкими темпами туризму в Україні.

Такі причини з'являються під впливом зовнішнього середовища, яке постійно змінюється. До 2014 року була помітна значна роль іноземного туризму в економічному розвитку України. Держава була частим місцем відвідування туристів з колишнього Радянського Союзу, а також туристів із Західної Європи. Україна систематично намагалася розвивати свою привабливість і доступність. Ситуація змінилася в 2014 році. Конфлікт між Росією і Україною істотно впливає на спад ролі іноземного туризму в економіці нашої країни.

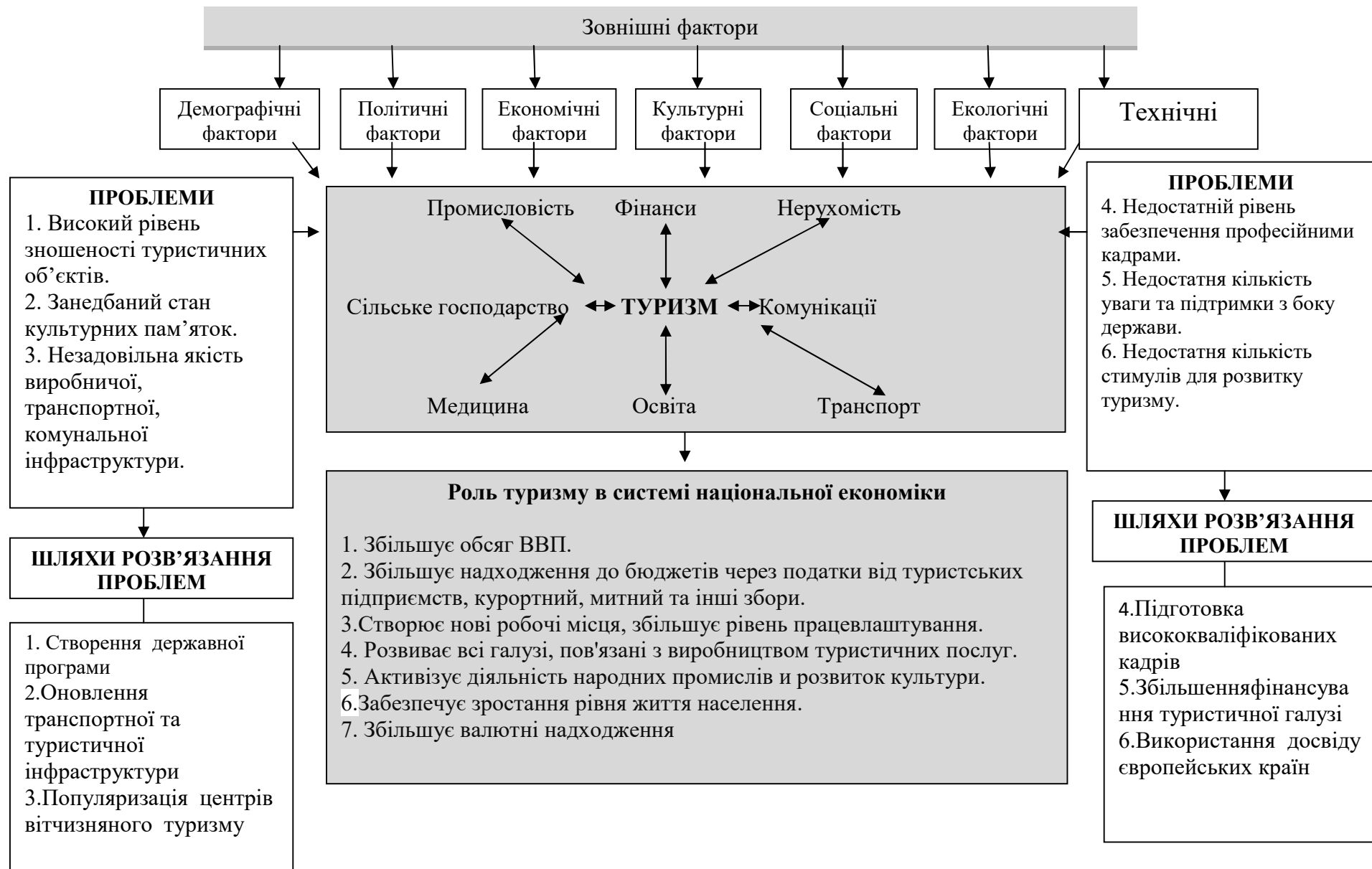


Рис. 1 – Туризм в системі національної економіки

Він показує, наскільки важлива для туризму гарантія стабільності і безпеки. Не менш важливе значення для розвитку туризму мають і інші фактори зовнішнього середовища (демографічні, економічні, екологічні і т.д.) [2]. Наприклад, демографічні фактори - в демографічній структурі збільшується частка літніх людей, які починають інтенсивно подорожувати на пенсії, а також явище зайнятості в високорозвинених країнах іноземних робітників, що призводить до збільшення міграції в високорозвинені країни і так званого туризму сім'ї (відвідування). Якщо розглядати вплив економічних чинників, то такий вплив здійснюється через розвиток світової економіки, наявність чіткого поділу на багаті і високорозвинені країни і конвертованість валюти на фінансовому ринку, з попитом на конкретні туристичні послуги, де купівля товарів означає купівлю права на користування сонцем, водою, чистим повітрям, спостереженням за мистецтвом і т. д. Постачальники, які здійснюють туристичні послуги, орієнтовані на прибуток, а країни, які надають перевагу туризму, отримують значні доходи. Важливим економічним елементом є збільшення доходів населення, що збільшує доступ до всіх послуг, включаючи туристичні послуги.

Туристичний бізнес приваблює підприємців невеликими початковими інвестиціями, швидкими термінами окупності, постійним попитом на туристичні послуги, високим рівнем прибутковості грошових вкладів. Індустрія туризму пропонує величезні можливості для працевлаштування, а це означає, що кожна дев'ята людина в світі може знайти роботу в сфері туристичного та готельного бізнесу.

Тож у найближчий час для підвищення розвитку туризму в Україні необхідно розробити та реалізувати певні заходи на всіх рівнях адміністративно-територіального поділу держави (рис.1). Вони зможуть вивести туризм в Україні на вищий рівень розвитку, що сприятиме швидкому підйому національної економіки.

Таким чином, розвиток туризму як однієї з головних галузей національної економіки є важливим фактором соціального розвитку та культурного піднесення України. Туризм стане джерелом надходження іноземної валюти до державної скарбниці, а також стане центром створення нових робочих місць. З розвитком вітчизняного туризму зросте інтерес іноземних туристів до нашої історії та культури. Це дасть можливість доступно та широко інформувати та рекламувати наш туристичний потенціал, що призведе до ширшого спілкування між народами. Дякуючи туризму, наша країна збереже свою самобутність та зможе швидше увійти до складу європейської та світової спільноти.

Список використаних джерел:

1. Карпенко І. О. Вплив туризму на економіку держави [Електронний ресурс] / І. О. Карпенко, Ю. А. Олішевська // Матеріали наукової конференції «Молоді науковці – географічній науці», 27–28 жовтня, 2006. – Київ: Київський університет імені Тараса Шевченка. – Режим доступу: <http://skole.com.ua/uk/papers/13-turizm/34-turizm-ekonomika.html>.

2. Момот Т. В. Основні фактори розвитку ринку туристичних послуг [Електронний ресурс] / Т. В. Момот // Економіка. Управління. Інновації. – 2012. – №1 (7). – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/momont4.htm.

**ВЗАИМОСВЯЗЬ МАРКЕТИНГА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В
КОНТЕКСТЕ ТУРИСТСКОЙ ЗОНЫ
(НА ПРИМЕРЕ ООО «ЧАРЫПОЛЕСЬЯ» И ТУРИСТСКОЙ ЗОНЫ
«ПИНСКОЕ ПОЛЕСЬЕ»)**

*Загорский А.В., магистрант специальности «Маркетинг»,
Гуща П.В., к.э.н., доц.,
заведующий кафедрой менеджмента и маркетинга,
Полесский государственный университет, Республика Беларусь, г. Пинск*

Маркетинг дестинации – это маркетинг в интересах территории дестинации, ее внутренних субъектов, а также внешних субъектов, во внимании которых заинтересована территория. Туристские предприятия формируют турпродукт по территории дестинации, создавая или поддерживая определенный имидж. Имидж дестинации – это совокупность убеждений, представлений, идей и впечатлений, которые люди связывают с туристской территорией. Привлекательный имидж является необходимым фактором успешного продвижения туристской территории. Имидж дестинации – это и комплексная схема, включающая отношение к дестинации, основанное на рациональных, эмоциональных и поведенческих элементах, формируемых за счет множественности каналов восприятия [1, с. 164].

Отдельные крупные предприятия, проводя маркетинг своих турпродуктов, осуществляют продвижение интересов всего региона на туристском рынке. В отличие от них средние и мелкие участники эксплуатируют имидж, созданный общественными и национальными туристскими организациями и крупными предприятиями туристской индустрии.

Туристическая фирма, разрабатывающая турпродукт и осуществляющая обслуживание туристов в определенной дестинации, имеет тесную связь с ее маркетинговой деятельностью. Эта взаимосвязь заключается в создании или поддержании определенного имиджа дестинации, в рекламе услуг турфирмы на различных буклетах, книгах, рекламных щитах дестинации. Она имеет взаимовыгодный характер и призвана служить главной цели – привлечению туристов на данную территорию.

Взаимосвязь маркетинга туруслуг ООО «ЧарыПолесья» и туристской зоны «Пинское Полесье» в силу различных причин имеет не прямой (неявный) характер. Это можно объяснить, в первую очередь, общими проблемами туристских зон Беларуси, таких как:

- 1) несоответствие поставленным задачам систем управления туристскими зонами;
- 2) недоработка принципа объединения территорий в зоны;
- 3) непостоянное бюджетное финансирование туристских зон и др.

Так, можно сделать вывод, что сформированные туристские зоны существуют скорее формально. Увеличение экономических показателей этих зон и приток туристов можно объяснить созданием благоприятных условий для ведения бизнеса изданными весной 2006 г. указами Президента Республики Беларусь № 371 «О некоторых мерах государственной поддержки развития туризма в Республике Беларусь» [2] и № 372 «О мерах по развитию агро-экотуризма в Республике Беларусь» [3] в определенной степени стимулировали развитие внутреннего туризма в республике.

Сложно говорить о взаимосвязи маркетинге туруслуг ООО «ЧарыПолесья» в контексте туристской зоны «Пинское Полесье». Скорее, эта взаимосвязь наблюдается с исторически сложившимися составными частями Полесья, такими как Загородье, Брестское Полесье и частично Припятское Полесье. Поэтому рассмотрим эту взаимосвязь в контексте всего Полесья и его составных частей.

Рекламный образ ООО «ЧарыПолесья» представлен в виде логотипа центрической формы, в середине которого изображена лодка, плывущая по волнам, в которой четко угадывается силуэт мужской фигуры, одетой в традиционный народный костюм и опирающийся на весло. Это местный житель, полешук, образ жизни которого тесно связан с местными природными условиями: бесчисленными реками, каналами и болотами. По периметру окружности расположены две надписи на белорусском и польском языках: «Чары Палесся» и «PolesiaCzar». Дополняют композицию силуэты двух летящих уток и стебель рогоза.

Логотип турфирмы ассоциируется с традиционным образом Полесья как края болот и безбрежных разливов. Он понятен и привлекателен для старшего поколения, хорошо знакомого с описаниями Полесья в произведениях Марии Радзивичувны, Фердинанда Оссендовского, Франтишка Вислоуха и других авторов. Это название у польских туристов ассоциируется с названием популярной песни «Polesia Czar», путеводителем Гжегожа Ранковского и другими произведениями, где используется данный литературный образ. Название «Polesia Czar» известно с 1930-х годов. Оно связано с одноименной песней Ежи Артура Костецкого, которая была очень популярна в межвоенное время. Это название использовалось членами краеведческого объединения, которое действовало в пинской духовной семинарии, фигурировало в названии туристских путеводителей и названиях туристских программ по Полесью. Оно хорошо знакомо старшему поколению туристов из Польши, особенно участникам ностальгических туров. Таким образом, название фирмы и ее логотип создают определенную рекламу турфирме и всему Полесью.

Туристическая фирма ООО «Чары Полесья» предоставляет услуги экскурсовода по Пинску и региону. Основным экскурсоводом турфирмы является специалистом своего дела, имеет целый ряд разработанных и защищенных экскурсий. В определенном смысле, данные экскурсии по Пинску и Полесью стали брендом территории, ее основной изюминкой. Экскурсионные услуги, предоставляемые турфирмой, не только создают определенный образ территории, но часто являются и целью поездки.

Турфирма ООО «Чары Полесья», разрабатывает турпродукт по индивидуальному заказу. Однако к началу сезона турфирма подготовила три базовых тура для польских туристических групп.

Четырехдневный тур «Жемчужины Беларуси» на территории культурно-туристской зоны «Пинское Полесье» включает в себя Пинск и Логишин; трехдневный тур «Следами великих предков» проходит Пинск, Иваново и Вороцевичи; трехдневный тур «Следами Святого Андрея Боболи» затрагивает Иваново, Дубое, Пинск и Логишин. Следовательно, базовый турпродукт турфирмы интегрирован в местные туристические ресурсы и не только дает финансовые результаты предприятию, но и создает дополнительную рекламу региону, поддерживая его имидж и туристический образ.

Рассмотрим особенности маркетинговой деятельности культурно-туристской зоны «Пинское Полесье», которые вытекают из проблем туристской зоны. В первые годы ее существования был разработан ряд туристических карт, буклетов, но позже

маркетинговая деятельность данной территории прекратилась. Это может быть связано, прежде всего, с прекращением бюджетного финансирования культурно-туристской зоны. Позже издавались буклеты, книги, появлялись новые маршруты, рекламные щиты, но уже не в рамках данной зоны, а скорее контексте всего Полесья и его составных частей. По сути, узнаваемый бренд туристской зоны «Пинское Полесье» не был сформирован. Развитие туризма и ведение маркетинговой деятельности территорий, входящих в ее состав, ведется, как и прежде, отдельно и финансируется из местных бюджетных источников, а также отдельными авторами различных книг, буклетов, путеводителей. Для дальнейшего привлечения туристов и экскурсантов на данную территорию необходимо детально рассмотреть решение данной проблемы во взаимосвязи со стейкхолдерами дестинации.

Таким образом, туристское предприятие ООО «Чары Полесья», осуществляя свою деятельность, создает определенный имидж, поддерживает созданный исторически образ Полесья, который формируется благодаря уникальности и разнообразию природных, культурных, исторических, социальных, экономических, исторических условий и ресурсов. Однако для дальнейшего развития территории и увеличения туристического потока необходимо решить ряд проблем и учесть угрозы, грамотно используя сильные стороны и возможности «Пинского Полесья».

Список использованных источников:

1. Кирьянова, Л.Г. Маркетинг и брендинг туристских дестинаций / Учебное пособие. – Томский политехнический университет, 2011. – 264 с.
2. О некоторых мерах государственной поддержки развития туризма в Республике Беларусь: Указ Президента Респ. Беларусь от 2 июня 2006 г. № 371 [Электронный ресурс] // Эталон – Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2008.
3. О мерах по развитию агроэкотуризма в Республике Беларусь: Указ Президента Респ. Беларусь от 2 июня 2006 г. № 372 [Электронный ресурс] // Эталон – Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2008.

ГАСТРОНОМІЧНИЙ ТУРИЗМ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

*Омельницька В.О., асистент кафедри
технології в ресторанному
господарстві та готельної і ресторанної справи,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
м. Кривий Ріг*

Стратегічна мета розвитку туризму в Україні полягає у створенні продукту, конкурентоспроможного на світовому ринку, здатного максимально задовольнити туристські потреби населення країни, забезпечити на цій основі комплексний розвиток територій та їх соціально-економічних інтересів при збереженні економічної рівноваги та історико-культурної спадщини.

Важливість гастрономічного туризму полягає в здатності розмежувати ціннісно-смісловий універсам культури окремих народів і в такому ракурсі постає, як один із засобів активізації крос-культурної комунікації, саме є проявом міжкультурних контактів і як такий сприяє встановленню багатовекторних комунікаційних зв'язків.

Внаслідок різноманітних культурних контактів відбувається обмін ментальними, духовними і матеріальними цінностями, досвідом на міжособистісному, етнічному, державному та загально-цивілізаційному рівнях.

Так, А. Бусигін стверджує, що гастрономічний туризм з огляду на цілий ряд причин, які детально розглядаються в статті, може стати одним з найбільш перспективних напрямів туризму в Україні. Він також детально розглядає алгоритм просування цього туристичного продукту на західний ринок, акцентує увагу на необхідності ретельної розробки програми гастрономічних турів з врахуванням специфіки турів [1].

В. Федорченко також обґрунтовує необхідність розвитку гастрономічного туризму, розглядає означену проблему на широкому культурно-історичному тлі. З огляду на роль і значення харчування в генезі світової цивілізації [2].

Кукліна Т. вказує на необхідність створення на туристичному ринку України такого явища, як гастрономічний туризм, який є одним з найбільш пізнавальних видів туризму і може стати чинником економічного розвитку України і важливим засобом поглиблення інтеграційних процесів між країнами світу [3].

Слід відзначити, що в українській туризмології відсутнє єдине термінологічне визначення даного виду туризму. Зустрічаються терміни «кулінарний туризм», «винно-гастрономічний туризм», «гурман-туризм», «гастрономічний туризм», «ресторанний туризм». Аналогічна тенденція спостерігається у закордонній літературі, зокрема, автори Г. Аллента К. Албала, Л. Лонг, Б. МакКерчер, Е. Вольф, м. Холл та Р. Мітчел оперують поняттями «culinary tourism», «gastronomic tourism», «gourmettour», «foodtourism».

Вважається, що термін «Кулінарний туризм» було введено у 1998 році професором університету Bowling Green (США) Лусі Лонг. У 2001 р. Ерік Вольф написав першу статтю про кулінарний туризм всвіті, пізніше він розвинув цю тему в першій книзі Міжнародної організації кулінарного туризму. У 2003 р. Ерік Вольф заснував Міжнародну асоціацію гастрономічного туризму (The International Culinary Tourism Association), яка надає широкий спектр переваг для своїх членів: навчання, розвиток і просування. Маніфест Міжнародної асоціації кулінарного туризму відображає здатність людини пізнавати культуру України через її національну кухню: «Їжа – це квінтесенція нації, її характеру та історії». Міжнародна асоціація гастрономічного туризму, в 2012 р. запропонувала вживання терміна «гастрономічний туризм» [4].

Всесвітня асоціація гастрономічного туризму (World Food Travel Association) визначає гастрономічний туризм як подорожі з метою отримання автентичного досвіду, заснованого на культурі споживання їжі або напоїв; відкритті унікальних місць та їхньої культури через національну кухню. Як світовий тренд гастрономічний туризм стає все більш важливим явищем не тільки соціального й культурного, але також і соціально-економічного плану. Подорожі за смаком, кулінарні шляхи і маршрути, знайомство з новими методами кулінарії, відвідування знаменитих місць з кулінарними традиціями або відкриття місць, пов'язаних з вирощуванням, селекцією, риболовлю та іншими харчовими промислами, стає все частіше важливим мотивом для здійснення подорожей туристами.

Засновник Міжнародної асоціації гастрономічного туризму Е. Вольф дає наступне визначення: «Гастрономічний туризм - це пошук і насолода унікальною, незабутньою їжею і напоями як на іншому кінці Землі, так і на сусідній вулиці, адже

крім подорожей по своїй країні або всьому світу, ми також можемо стати гастрономічними туристами в своєму регіоні, місті чи навіть районі»[5].

Так, Х. Ридван під терміном «гастрономічний туризм» розуміє туризм, який розроблений місцевими громадами для підтримання сільського господарства [6, с. 18]. Г. Жеоргхе, П. Тудораче, П. Ністорену розуміють під даним терміном « повну або часткову поїздку для того, щоб спробувати місцеві продукти або взяти участь в заходах, які пов'язані з гастрономією.» [7, с. 12]. У свою чергу, Брокеж трактує поняття «гастрономічний туризм» як «новий досвід, який шукають туристи, а саме – гастрономічний відпочинок, тури з садівництва та гастрономії» [8, с. 249]. Д. Дасілва під зазначеним терміном розуміє «будь-який досвід туризму, в якому високо цінується, і / або споживається їжа і питво, яке відображає місцеву, регіональну або національну кухню, традиції, культуру, традиційні або кулінарні методи» [9, с. 8]. Д. Басюк розглядає його як «спеціалізований вид туризму, пов'язаний з ознайомленням і дегустацією національних кулінарних традицій країн світу, що є синтезом екології, культури і виробництва» [10, с. 128]. С. Саламатіна дає наступне визначення даного виду туризму: «гастрономічний туризм – вид діяльності, метою якої є знайомство з етнічною кухнею країни або регіону, основними продуктами, особливостями технології приготування страв, а також підвищення рівня знань із кулінарії» [11, с. 326].

Згідно з Гатауліною С.Ю. «Гастрономічний туризм - вид туризму, основною метою якого є знайомство з кухнею тієї чи іншої країни. Даний вид туризму має великі перспективи, а розробка подібних маршрутів сприятиме відродженню кулінарних традицій» [12].

Як визначає Трададенко Т. «Гастрономічний туризм - це подорож по країнах і континентах для знайомства з особливостями місцевої кухні, кулінарними традиціями, з метою покуштувати унікальні для приїжджого людини блюдо або продукт. Мета гастрономічних турів – насолодитися місцевою рецептурою, що увібрала в себе вікові традиції і звичаї місцевих жителів, культуру приготування їжі» [13].

Соколов Є.С. розглядає гастрономічний туризм, як подорожі в різні місця планети для ознайомлення з місцевими кулінарними традиціями і особливостями національної або регіональної кухні, головною метою туристів, які вибирають гастрономічний туризм, як зазначається, полягає в дегустації унікальних продуктів і страв, властивих виключно для даної місцевості [14].

За Христовим Т.Т. та Драчевою О.Л. «Гастрономічний туризм - туризм, коли туристи та відвідувачі, які планують частково або повністю спробувати кухню певної місцевості або здійснити заходи, пов'язані з гастрономією, відвідують певні дестинації» [15].

В.С. Ковешніков під гастрономічним туризмом розуміє: спеціальні винні і гастрономічні тури; відвідування об'єктів гастрономічного туризму (спеціалізовані музеї, сироварні, винокурні, броварні тощо); відвідування ресторанів з регіональною кухнею; відвідування кулінарних курсів при готелях, а також спеціалізованих кулінарних центрах і школах; відвідування фермерських господарств; відвідування сільськогосподарських (фермерських) ринків; продовольчі виставки та ярмарки; гастрономічні та винні (пивні тощо) фестивалі, тощо [16].

У своїх останніх публікаціях Ф.Ф. Шандор і М.П. Кляп розглядають гастрономічний туризм як різновид туризму згідно з класифікацією за метою подорожі [17]. Кукліна Т.С. вважає, що гастрономічний туризм – це подорожі в різні

місця планети для ознайомлення з місцевими кулінарними традиціями і особливостями національної або регіональної кухні. Головна мета відпочиваючих, які вибирають гастрономічний туризм, полягає в дегустації унікальних продуктів і страв, властивих виключно для даної місцевості, а гастрономічні тури – спеціально розроблені тематичні програми. Можуть включати як дегустації вишуканої їжі, так і навчання в гастрономічних школах будь-якої спрямованості[3]. На думку Д.І. Басюк, найбільш вичерпним є визначення "гастрономічного туризму" як похідного від терміну гастрономія (грецьк. *στομάχι* — шлунок) — науки, що вивчає зв'язок між харчуванням та культурою, належить до галузі соціальних дисциплін [10]. Тоді як кулінарія (лат. *coquiva* — кухня) — галузь прикладної діяльності, пов'язаної з приготуванням їжі, що включає комплекс технологій, обладнання та рецептів і є частиною гастрономії.

Отже, проаналізувавши визначення науковців, можна зробити висновок, що гастрономічний туризм - це подорожі в країни або особливі місця для знайомства з особливостями місцевої кухні, кулінарними традиціями, з метою дегустації унікальних страв та продуктів, властиві тільки для даної країни або місцевості.

Список використаних джерел:

1. Бусигин А.П. Как организовать кулинарный туризм? /А.П.Бусигин // Гостиничный и ресторанный бизнес. – 2008. - № 2. – С. 74-76.
2. Федорченко В. Занимательное питание/ В. Федорченко // Гостиничный и ресторанный бизнес. – 2005. - № 2. – С. 86-89.
3. Кукліна Т.С. Гастрономічний туризм на туристичному ринку України / Т.С. Кукліна // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/tourism-and-recreation-113/>
4. Офіційний сайт Міжнародної асоціації гастрономічного туризму. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.worldfoodtravel.org>
5. Вульф Эрик «Что такое гастрономический туризм». — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.worldoftravel.org/what-is-food-tourism>.
6. Н. Ridvan YURTSEVEN (2011). 'Sustainable Gastronomic Tourism in Gokceada (Imbros): Local and Authentic Perspectives', International Journal of Humanities and Social Science, Vol. 1 No. 18, pp. 17–26.
7. С. Michael Hall and Richard Mitchell Tourism Business Frontiers: Consumers, Products and Industry [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.globalspec.com/reference/47077/203279/chapter-16-gastronomy-food-and-wine-tourism>.
8. Matilda Brokaj (2014). 'The Impact of the Gastronomic Offer in Choosing Tourism Destination: The Case of Albania', Academic Journal of Interdisciplinary Studies MCSER Publishing, Vol 3 No 2, pp. 249–258.
9. Dasilva, D. (2015). Assessing The Economic Potential For Culinary Tourism In Suriname: A Value Chain Approach.
10. Басюк Д.І. Інноваційний розвиток гастрономічного туризму в Україні / Д.І. Басюк // Наук. пр. НУХТ – 2012. – № 45. – С. 128–132.
11. Саламатіна С.Є. Стан та перспективи розвитку гастрономічного туризму на півдні Одещини / Саламатіна С.Є. // Наук. пр. ОНАХТ – 2014. – № 46. – С. 325–329.
12. Гатауллина, С.Ю., Томашек, М.Н. Анализ перспектив развития гастрономического туризма в Приморском крае. – Владивосток: Издательский дом Дальневост. федерал. ун-та, 2013. - 141 с.

13. Трададенко, Т. Гастрономічний туризм: перспективні напрями / Тетяна Трададенко, Катерина Верес // Наукові здобутки молоді – вирішенню проблем харчування людства у ХХІ столітті : програма і матеріали 80 міжнародної наукової конференції молодих учених, аспірантів і студентів, 10–11 квітня 2014 р. – К. : НУХТ, 2014. – Ч. 3. – С. 563-564.

14. Соколов Є.С. Рекордна кількість осіб перетнула кордон під час фіналу Євро-2012. – [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <<http://www.kmu.gov.ua/control/ru/publish>>.

15. Драчева Е.Л. Гастрономический туризм: современные тенденции и перспективы [Электронный ресурс] / Драчева Е.Л., Христов Т.Т. // Рос. регионы: взгляд в будущее. - 2015. - № 3. - URL: <http://future russ.ru/wp-content/uploads/2015/08/Христов-Драчева-.pdf>

16. Ковешніков В. С. Винний та гастрономічний туризм: важливий потенціал розвитку економіки / В. С. Ковешніков, В. В. Гармаш // Інвестиції: практика та досвід. - 2017. - № 4. - С. 32-37

17. Кляп М.П., Шандор Ф.Ф. Сучасні різновиди туризму / М.П. Кляп, Ф.Ф. Шандор–К.: Вища освіта ХХІ століття. – 2011. – 334 с.

ТУРИСТИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

*Гречишкіна Е.А, к.э.н., доц.,
доцент кафедры историко-культурного наследия,
Полесский государственный университет, Республика Беларусь, г. Пинск
Юнгова М.В., студентка 4 курса
Полесский государственный университет, Республика Беларусь, г. Пинск*

Современная индустрия туризма является одной из крупнейших высокодоходных и наиболее динамичных отраслей мирового хозяйства. На долю туризма приходится около 10% мирового валового национального продукта, мировых инвестиций, всех рабочих мест и мировых потребительских расходов.

Развитие туризма становится актуальной задачей государства, выступая фактором социально-экономического развития региона, который оказывает положительное влияние на развитие других секторов экономики, включая транспорт и коммуникации, строительство, розничную торговлю и другие, являясь катализатором их развития.

Несмотря на то, что туризм в Республике Беларусь рассматривается как один из важнейших источников дохода и развития национальной экономики, на сегодняшний день он используется недостаточно.

Целью данной работы является систематизация типичных и перспективных направлений развития туризма и ресурсов, представляющих туристический интерес, а также разработка предложений по продвижению национального туристического продукта.

Развитие туризма в стране или отдельном ее регионе зависит от целого комплекса факторов, условий и ресурсов. Беларусь имеет ряд данных преимуществ по сравнению с другими странами. Среди них:

1. Безвизовый режим для граждан 74 государств.

Министерство иностранных дел утвердило список стран, гражданам которых не требуется виза для въезда на территорию Республики Беларусь. Указ "Об установлении безвизового порядка въезда и выезда иностранных граждан", от 24.07.2018 г., позволяет гражданам 74 стран мира находиться на территории Беларуси без визы в течение 30 дней. Безвизовый въезд в Беларусь распространяется на европейские страны, а также Бразилию, Индонезию, США, Японию и другие государства[1].

Безвизовое посещение предусмотрено при условии въезда через пункт пропуска Государственная граница Национальный аэропорт Минск.

В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь № 462 "Об установлении безвизового порядка въезда и выезда иностранных граждан" от 26.12.2017 граждане 77 государств имеют право на безвизовое пребывание на территории туристско-рекреационных зон "Брест" и "Августовский канал" в течение 10 суток [2].

2. Транспортная инфраструктура. Территорию страны пересекают трансъвропейские транспортные коридоры №2 и №9. Занимая столь выгодное географическое положение на пересечении транзитных путей с востока на запад, с севера на юг, страна имеет достаточно большой потенциал целевых и транзитных туристических путешествий.

3. Природный потенциал. Как туристический регион страна выделяется значительными различиями своих природных провинций. Северную часть занимает Белорусское Поозерье, где пересеченный рельеф сочетается с озерными группами (Браславская, Нарочанская), соединенными речными системами и протоками.

В средней части Беларуси проходит система Белорусской гряды, по возвышенной части которой пролегает водораздел бассейнов рек Балтийского и Черного морей.

Южная часть Беларуси занята Полесской низменностью с обилием влажных лесов и болот, которые являются естественной средой обитания для многих птиц и земноводных. Всего 12% территории Беларуси занимают болотные массивы, представляющие места охоты и сбора ягод, а также уникальные для всего европейского континента объекты экологического туризма.

Наиболее важным компонентом растительного покрова Беларуси являются леса, занимающие около 36% территории республики. На каждого жителя страны приходится 0,8 га леса, что вдвое превышает среднеевропейский показатель [3, с.36].

Ресурсной основой развития экологического туризма в Республике Беларусь являются особо охраняемые природные территории. Ведущую роль имеют особо охраняемые природные территории, признанные на международном уровне – Национальный парк «Беловежская пуща», включенный с 1992 г. в список Всемирного культурного и природного наследия ЮНЕСКО, Березинский биосферный заповедник, Рамсарские территории международного значения для охраны птиц (всего 21 объект, включая заказники Ольманские болота, Средняя Припять, Споровский и др.)

Совместное действие природного и экономико-географического факторов проявилось в формировании наиболее привлекательных для туристов мест в Национальных парках (НП):

– Нарочанский НП – побережья озер Нарочь и Мястро, где сконцентрирована туристская инфраструктура, расположены поселения городского типа (г. Мядель, курортный поселок Нарочь) и привлекательные прибрежно-озерные ландшафты;

- Браславский НП – побережье озера Дривяты и г. Браслав.
- Беловежский НП – д. Каменюки, где сконцентрирована туристическая инфраструктура;

- Припятский НП – г. Туров с пойменными ландшафтами р. Припять.

4. Культурно-исторический потенциал. Наиболее значительные объекты охраны в Республике Беларусь включены в список Всемирного и культурного наследия ЮНЕСКО и являются важнейшими объектами культурно-познавательного туризма. Это замковый комплекс «Мир», архитектурно-культурный комплекс резиденции Радзивиллов в г. Несвиже, Дуга Струве и Беловежская пуца. В Республике Беларусь находится четыре из 812 объектов Всемирного наследия (0,49%), при ее доле в мировом населении в 3 раза меньшей (0,15%).

Существует также историко-культурные ценности, предложенные для включения в список мирового наследия. Среди них: Борисоглебская (Коложская) церковь 17 в. в г. Гродно; Августовский канал; Церковь оборонительного типа в д. Сынковичи Зельвенского района; Спасо-Преображенская церковь в г. Полоцке; Дворцово-парковый ансамбль в г. Гомеле.

Центрами религиозного туризма для православия в Беларуси приняты [4, с 33]:

- Жировичский монастырь в Жировичах, где находится Чудотворная икона Жировичской Божьей Матери;

- Спасо-Ефросиньевский монастырь в Полоцке, где находятся мощи святой Ефросиньи Полоцкой;

- Свято-Духов Кафедральный собор в Минске – главный православный храм в Беларуси.

Центры религиозного туризма для католиков:

- Костел в Будславе с Чудотворной иконой;

- Бригитский монастырь в Гродно.

Перспективным направлением развития туризма является агроэкотуризм. Приоритетность агроэкотуризма в Беларуси в настоящее время обусловлена имеющимися предпосылками развития данного вида туризма, в т. ч. экологическими и культурно-историческими ресурсами, а также поддержкой со стороны государства, финансовых структур и общественности.

О позитивных тенденциях в сфере агроэкотуризма свидетельствуют количество агроусадеб, которое ежегодно устойчиво возрастает. Число субъектов агроэкотуризма в 2015 году составило 2263 ед., в 2016 г. – 2279 ед., в 2017 г. – 2319 ед. Сумма, полученная в оплату предоставленных услуг субъектами агроэкотуризма, составила в 2015 году 11,9 млн. руб., в 2016 г. – 14,6 млн. руб., в 2017 г. – 17,2 млн. руб. [4, с. 20].

Беларусь обладает разнообразными ресурсами для развития лечебно-оздоровительного туризма. Комплекс климатических и природных лечебных факторов, представленных источниками минеральных вод четырех типов и месторождениями лечебных грязей, способствует лечению целого ряда заболеваний.

Некоторые добываемые на территориях санаториев воды уникальны для Беларуси. Есть минеральные воды идентичные по составу добываемым из скважин литовского курорта Друскининкай или украинского Трускавца. В ряде мест Белорусского Полесья выявлены сульфидные (сероводородные) воды, по составу близкие к мацестинским, а естественные радоновые воды Беларуси аналогичны Мироновским и Хмельницким источникам Украины.

По состоянию на 2017 год число санаторно-курортных и оздоровительных организаций составило 486 единиц, а численность размещенных лиц составила 775,5 тыс. человек. [5, с. 31]

Важное геополитическое положение Беларуси также способствует развитию бизнес-туризма. Ежегодно в стране проводятся не только многочисленные торговые выставки и ярмарки, но и международные конгрессы, конференции и симпозиумы самого высокого уровня. Будучи активным участником мировой политики, Беларусь регулярно принимает у себя правительственные делегации, политических и государственных деятелей разных стран мира, представителей дипломатического корпуса и крупных зарубежных компаний, мировых знаменитостей, звезд спорта и эстрады.

В стране созданы все возможности для проведения различных политических, экономических и культурных форумов. Организатором крупнейших выставочных мероприятий является предприятие "Экспофорум", оно специализируется на проведении выставочных проектов и сопутствующей им деловой программы. Организацией международных специализированных, национальных выставок, презентаций и семинаров в Минске занимается выставочное общество "МинскЭкспо".

Таким образом, Беларусь обладает необходимыми ресурсами для развития транзитного, экологического, культурно-познавательного, религиозного, лечебно-оздоровительного, делового, агроэко- и бизнес-туризма. Данные ресурсы отличаются специфическими характеристиками, при рациональном подходе продвижения и использования которых, туризм в Республике Беларусь станет весомым источником дохода и развития национальной экономики.

Авторами разработаны следующие предложения по продвижению национального туристического продукта:

1. Проведение информационно-пропагандистской деятельности в качестве организации пресс-туров.

Пресс-туры представляют собой организованные туристические поездки представителей наиболее влиятельных СМИ за счет государственных средств. Основная цель их организации - это освещение информации о стране и ее туристических ресурсах и турпродуктах посредством печатных и электронных СМИ. Данные туры дают возможность журналистам получить правдивые сведения об attractiveness турпродукта, возможностях принимающей стороны.

Организация пресс-туров является оперативным и надежным способом привлечения внимания потенциальных туристов к какому-либо турпродукту, туристическому маршруту и направлению, о котором пока широкой публике мало что известно.

2. Проведение «прямых» и «обратных» workshops-мероприятий.

Workshops представляют собой небольшие выставочно-консультативные мероприятия, подразумевающие прямые контакты между представителями спроса и предложения.

«Прямые» – поездки представителей белорусских турфирм на рынки, поставляющие туристов, с целью ознакомления местных туроператоров и турагентов со своим продуктом, и его реализация. Как правило, в ходе поездки проводится несколько деловых совещаний на территории каждого рынка.

«Обратные» workshops – поездки представителей иностранных туристических фирм в Республику Беларусь, во время которых они посещают предприятия белорусского турсектора и проводят деловые встречи с их руководством.

3. Создание сети зарубежных представительств Национального агентства по туризму в крупнейших странах, направляющих массовый туристский поток в Республику Беларусь.

Наличие и активная работа представительств Национального агентства по туризму направлена на стимулирование роста иностранного туристского потока в страну. Создание подобных представительств возможно в России, Украине, Польше, Германии, Китае и т.д.

4. Создание качественного цифрового ресурса в сети «Интернет» с наполнением его конкурентоспособной и детальной информацией о турпродуктах и ресурсах страны.

Данный ресурс необходим для продвижения отечественных турпродуктов на внутреннем и зарубежном рынках, и призван укрепить туристский имидж Беларуси на рынке международного туризма. Основу информационного наполнения портала должен составлять туристические объекты (достопримечательности, исторические места, памятники, объекты культурного наследия) и субъекты Республики Беларусь. Портал должен быть многоязычным и содержать актуальные новости, анонсы событий и мероприятий, материалы о возможностях отдыха и путешествий в Беларуси.

Таким образом, предложенные мероприятия по проведению информационно-пропагандистской деятельности в качестве организации пресс-туров, проведению «прямых» и «обратных» workshops-мероприятий, созданию качественного цифрового ресурса в сети «Интернет» позволят сформировать положительный имидж о Республике Беларусь, ее туристических ресурсах и турпродуктах за рубежом, что повлияет на рост иностранного туристического потока.

Список использованных источников:

1. Указ Президента Республики Беларусь от 24.07.2018 № 295 «Об установлении безвизового порядка въезда и выезда иностранных граждан» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3961&p0=P31700008> - Дата доступа: 21.11.2018.

2. Указ Президента Республики Беларусь от 26.12.2017 № 462 "Об установлении безвизового порядка въезда и выезда иностранных граждан" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=P31700462> - Дата доступа: 21.11.2018.

3. Якуш Н.М. История и география туризма в Беларуси: учебное пособие / Н.М. Якуш - Минск.: БГЭУ, 2011. – 62 с.

4. Шаповал Г.Ф. История туризма Беларуси: монография / Г.Ф. Шаповал. – Минск: РИВШ, 2006. – 116 с.

5. Туризм и туристические ресурсы в Республике Беларусь: Статистический сборник/ Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2018. – 72 с.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВЫЕЗДНОГО ТУРИЗМА В БЕЛАРУСИ В УКРАИНСКОМ НАПРАВЛЕНИИ (НА ПРИМЕРЕ ГОРНОЛЫЖНОГО КУРОРТА ДРАГОБРАТ)

*Еленская И.Э., к.и.н., доцент,
доцент кафедры историко-культурного наследия
Полесский государственный университет, Республика Беларусь, г. Пинск
Ярош Ю.В., 4 курс
Полесский государственный университет, Республика Беларусь, г. Пинск*

В последнее время туризм превратился в мощную высокорентабельную индустрию, огромный комплекс, в котором тесно переплелись экономические и социальные интересы. Развитие туризма увеличивает количество рабочих мест, расширяет торговлю, транспортные перевозки, побуждает к строительству новых дорог, гостиниц, туристических баз, развития рыночных отношений и международного сотрудничества [1, с. 35].

В развитии туризма наблюдаются определенные закономерности. Например, страны, имеющие общую границу и добрососедские отношения, как правило, достаточно интенсивно обмениваются туристическими потоками. В определенной степени сказанное имеет отношение к характеристике ситуации по Беларуси и Украине. Интерес белорусских граждан к украинскому направлению обусловлен следующими обстоятельствами:

1. Разнообразие туристических ресурсов Украины позволяет выбрать из многих предложений любой вариант отдыха в соответствии со вкусами и пристрастиями туриста (пляжный отдых, познавательный тур, активный отдых и пр.);
2. Для белорусов значимым фактором является экономия времени и средств на транспортные поездки, что подтверждает рост популярности туров выходного дня;
3. Диапазон цен на туристические услуги, предлагаемые в Украине, отвечают потребностям различных категорий туристов – можно подобрать более бюджетный или более дорогой вариант туристической поездки;
4. Отсутствие необходимости оформлять визу.

Украина обладает большим туристическим потенциалом для развития спортивного туризма. Крупные туристические центры располагаются в Карпатах. Здесь осуществляется пеший туризм, сплавы по рекам, треккинг, парапланеризм и многие другие виды спортивного туризма. Южные регионы страны характеризуются наличием полноводных рек (Днепр, Южный Буг), где проводятся соревнования по рафтингу. Вся территория Украины характеризуется наличием развитой сети аэроклубов, которые пользуются популярностью у любителей скайдайвинга.

Пешеходные туристские спортивные походы можно проводить во всех регионах Украины. Одновременно следует отметить, что территория имеет равнинный рельеф и на ней почти отсутствуют существенные природные препятствия, обуславливающие категорию сложности спортивных пешеходных маршрутов. Благодаря этому в большинстве регионов Украины возможно совершать спортивные походы различной категории сложности, однако походы II и III категории могут осуществляться только в Украинских Карпатах [2, с.39].

Для развития водного туризма Украина обладает также большим потенциалом, на территории страны находится большое количество рек (Днепр, Южный Буг,

Днестр, Дунай и др.), озер (Свитязь, Синевир, Ялпуг и др.) и водохранилищ (Киевское, Каневское, Каховское), страна омывается двумя морями (Азовское, Черное).

В некоторых регионах Украины развиваются велосипедный и спелеотуризм..

Особое место в развитии туризма Украины занимают горнолыжные курорты (Буковель, Драгобрат, Мигово и др.), они по праву считаются туристическим брендом страны, привлекая любителей зимних видов спорта со всего мира.

К числу самых популярных курортов можно отнести Буковель. Сегодня этот курорт относится к числу элитных горнолыжных курортов. Буковель располагается на высоте 900 м над уровнем моря и имеет 50 километров трасс всех уровней сложности, самая длинная трасса имеет протяженность 2106 метров. К услугам туристов и отдыхающих предоставляется 61 спуск и 14 подъемников. Сезон катания на лыжах начинается здесь в декабре и оканчивается апрелем. Белорусские туристы нередко выбирают Буковель в качестве тура.

Среди граждан Республики Беларусь украинское направление пользуется большой популярностью. Согласно статистическим данным численность белорусских туристов, выезжающих с туристическими целями в Украину, с каждым годом увеличивается. Так, в 2011 году Украину посетило 79 748 граждан Беларуси, а в 2017 году этот показатель составил 91 234 человека [3, с.28]. Если рассматривать распределение туристов и экскурсантов, выехавших из Республики Беларусь за рубеж в различные страны мира в 2017 г., то Украина занимает 4-е место, это направление выбрали 12,5 % белорусских туристов. Таким образом, можно отметить, что среди белорусов спрос на туристические поездки в Украину очень велик.

Для развития спроса на туры в Украину рекомендуется создавать новый туристический продукт. Востребованным предложением может стать автобусный тур из Минска в горнолыжный курорт Драгобрат. Тур будет ориентирован на средний класс туристов, а его продолжительность составит 5 дней. Программа тура:

1 день

8:00 Отправление из Минска. Транзит по территории РБ. Прохождение границы. Транзит по территории Украины.

20:00 Прибытие в город Рахов.

20:30 Заселение в отель “Olenka”.

21:00 Ужин.

21:30 Отдых

2 день

8:30 Завтрак в отеле.

9:00 Экскурсия по городу Рахов (посещение городской ратуши, соляной комнаты, подъем на гору “Лысая”).

13:00 Выселение из гостиницы. Обед.

13:30 Выезд на горнолыжный курорт Драгобрат.

14:00 Прибытие в поселок Ясиня, выезд на курорт “Драгобрат” на внедорожниках.

15:00 Прибытие на горнолыжный комплекс Драгобрат. Заселение в номера. Свободное время, чтобы взять снаряжение (при отеле).

16:00 Подъем в горы на подъемниках. Курорт имеет две вершины: Стог (1107 м) и Жандарм, на горном массиве Близница (1883 м). Основные спуски – на горе Стог. Склоны горы Стог пологие, ровные, с углом уклона около 12-20 градусов. Поэтому там смогут кататься даже новички. Есть также склон с углом 40 градусов.

Трассы средней и повышенной степени сложности, также есть одна для начинающих. Горные лыжи – это далеко не единственное развлечение на курорте, здесь работает сноупарк, сноутюбинг, каток, санная трасса, прокат квадроциклов и снегоходов, а также зимняя ярмарка, кафе, рестораны и многое другое.

21:00 Возвращение в отель. Ужин. Свободное время.

3 день

8:30 Завтрак

9:30 Выезд на экскурсию Селотвино – Ворохта – Яремче, экскурсия проходит через самый высокогорный перевал в Украине – Яблунецкий, отсюда открываются замечательные виды на Карпатские горы. Селотвино, небольшой поселок с озером, которое по своему химическому составу мало уступает Мертвому морю. На Яблуницком перевале, обязательно все экскурсионные группы делают остановку для фотосессии на фоне завораживающих вершин. В Ворохе можно подняться на панорамном подъемнике, осмотреть трамплины, купить вкуснейшего высокогорного чая и грибов у местных жителей, у подъемников находится туристический сувенирный рынок. Яремче – завершающий городок в этом экскурсионном маршруте – познакомит туристов с настоящим бытом гуцулов, живописной природой и одним из самых посещаемых водопадов Карпат на реке Прут – Пробий (экскурсия по желанию).

19:30 Возвращение в отель. Ужин. Свободное время.

4 день

9:00 Завтрак

10:00 Пешеходно-гастрономическая экскурсия. Пешеходная экскурсия в горы, предполагает знакомство туриста с бытом бовгаров и пастухов. Здесь вам расскажут традиции и секреты выпаса овец, проведут мастер класс по приготовлению сыра, а также предложат его дегустацию с карпатскими винами. У вас будет возможность не только наслаждаться чарующими видами горы Близница, горы Стиг и горами Жандармы, но и приобрести домой высокогорное молоко, свежий творог, брынзу и вурду. Продолжительность экскурсии 2 часа, длина маршрута 1,5 км (экскурсия по желанию).

12:30 Возвращение в отель. Обед.

13:30 Свободное время для катания на лыжах.

19:30 Ужин. Свободное время.

5 день

8:30 Завтрак

9:00 Свободное время для катания и развлечений.

12:00 Возвращение в отель. Обед. Выселение из номеров.

13:00 Отправление в Минск. Прохождение границы. Транзит по Беларуси. Прибытие в Минск.

Стоимость тура на одного человека 108 \$.

В стоимость тура включено:

Проезд комфортабельным туристическим автобусом

Проживание в отелях, 4 ночи

4 завтрака, 4 ужина.

Настольные игры и небольшая развлекательная программа каждый вечер.

Автобусно-пешеходная экскурсия по г. Рахову

Трансфер до курорта на внедорожниках

Услуги сопровождающего.

Оплачивается дополнительно:

Туристическая услуга – 24 \$.
Подъем на гору Лысяя – 10 \$.
Экскурсия Солотвино – Ворохта – Яремче
Пешеходно-гастрономическая экскурсия
Услуги инструктора
Прокат снаряжения и подъемник (36\$ за 1 день).
Личные расходы
Медицинская страховка – 2\$(по желанию).

Реализация данного предложения позволит привлечь большее количество туристов в Украину, а так как тур рассчитан на средний класс, то данное путешествие смогут себе позволить люди со средним доходом. По сравнению с аналогичным туром из Минска в Буковель затраты туриста, выбравшего курорт Драгобрат, в среднем будут меньшими как минимум в 2 раза.

В итоге можно отметить, что с каждым годом любителей активного вида отдыха в Беларуси становится все больше, а Украина – это страна, которая обладает большим потенциалом для развития спортивного туризма и необходимой инфраструктурой. Однако политическая нестабильность в Украине, принятое решение о введении военного положения в стране будет иметь негативные последствия для развития туристической отрасли в Украине. Прохождение украинской границы – один из самых стрессовых эпизодов туристической поездки. Легко прогнозируемое усложнение процедуры в связи с объявленным военным положением является очевидной угрозой для дальнейшего увеличения числа туристов из Беларуси в Украину.

Список использованных источников:

1. Охріменко, О.О. Страховий захист: менеджмент, маркетинг, економіки безпеки (туристське підприємство) / О.О. Охріменко. – К.: Міжнародна агенція «ВесZone». – 2005. – 414 с.

2. Грішнова, О.А. Туризм і рекреація як чинники людського розвитку / О.А. Грішнова. – Бердянськ: АУІТ «АРІУ», 2006. – 245 с.

3. Туризм и туристические ресурсы Республики Беларусь / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/socialnaya-sfera/turizm/publikatsii_9/index_7630/ – Дата доступа: 10.11.2018.

СОБЫТИЙНЫЙ ТУРИЗМ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО РЫНКА УКРАИНЫ (НА ПРИМЕРЕ КАМЕНЦА-ПОДОЛЬСКОГО)

*Еленская И.Э., к.и.н., доцент,
доцент кафедры историко-культурного наследия
Полесский государственный университет, Республика Беларусь, г. Пинск
Юденкова Е.А., 4 курс
Полесский государственный университет, Республика Беларусь, г. Пинск*

Мировой опыт подтверждает, что при профессиональной организации событийный туризм может быть коммерчески успешным. Событийный туризм способствует возрождению национальных традиций и популяризации культурно-исторического наследия. С другой стороны, развитие событийного туризма участвует

в процессах глобализации. Специфика событийного туризма заключается в том, что туристские услуги совмещаются с атмосферой праздника и возможностью личного участия в нем. Помимо этого, массовые мероприятия, представляющие интерес для путешественников, усиливают мотивацию туристов. Сегодня событийный туризм стал приоритетным направлением развития туризма во многих европейских странах [1, с. 4].

Событийный туризм позволяет путешественникам совмещать традиционный отдых с участием в самых зрелищных мероприятиях. Наиболее интересными за последнее время направлениями для туристов являются спортивные мероприятия, фестивали, выставки, музыкальные концерты, а также праздники, отражающие культуру определенных стран. Широкие возможности для комбинирования туристических услуг в событийном туре является одним из самых значимых преимуществ этого вида туризма в сравнении с другими.

Перспектива развития событийного туризма в Украине достаточно высока. В стране проводится множество различных фестивалей, которые ежегодно привлекают большое количество туристов, среди них:

- Фестиваль писанки;
- LeopoliJazzFest;
- «ГогольФест»;
- Фестиваль «Made in Ukraine»;
- Юморина в Одессе и др.

Однако данные мероприятия проводятся чаще всего в крупных туристических центрах. Проведение мероприятий такого масштаба в менее известных за рубежом городах, которые также обладают значительным туристическим потенциалом, но не пользуются большой популярностью у туристов, позволило бы ознакомить людей, посетивших фестиваль, с достопримечательностями этих городов и, таким образом, повысить их узнаваемость, увеличить статистику туристических прибытий.

В качестве примера можно привести город Каменец-Подольский.

Город считается одним из самых древних в Украине. В нем насчитывается более 100 памятников архитектуры, истории и культуры. Ежегодно в этом городе проходит фестиваль воздушных шаров.

Для привлечения туристов и развития событийного туризма в данном регионе, видится целесообразным организовывать туры в Каменец-Подольский не только с территории Украины, но и из стран ближайшего зарубежья, в частности из Республики Беларусь.

День 1(16.05.2019):

20:00 – Сбор группы. Выезд из Минска в Каменец-Подольский. Прохождение белорусско-украинской границы. Ночной переезд.

День 2(17.05.2019):

8:00-9:00 – Прибытие в Каменец-Подольский. Заселение в гостиницу «7 дней» (3*).

9:30-10:00– Завтрак в гостинице.

10:00-14:00 – Посещение Старой крепости – музей-заповедник XIII-XVII вв., Нового Замка (башни, колодец, Яма должников) и Башни Кармалюка.

14:00-15:00 – Обед (собственные средства)

15:00-17:30– Свободное время.

17:30-19:00 – Наблюдение за воздушными шарами.

20:00 – Сбор группы для проведения ночной экскурсии по подземельям Нового Замка.

День 3(18.05.2019):

8:30-10:00 – Завтрак в гостинице.

10:00-11:00 – Выселение из гостиницы.

11:00-14:30 – Встреча с экскурсоводом. Обзорная пешеходная экскурсия по достопримечательностям города: посещение ратуши, Триумфальной арки, православной церкви Петра и Павла, турецкого бастиона, Николаевской церкви, доминиканского костела, польской и армянской торговых площадей.

14:30-15:30 – Обед

15:30-17:00 – Свободное время.

17:00-19:00 – Сбор группы. Проведение инструктажа. Полет на воздушных шарах.

20:00-21:00 – Выезд в Минск.

Стоимость тура на одного человека – 119\$ + 50 руб. (около 25 \$) – тур.услуга

В стоимость входит:

- Проезд на комфортабельном автобусе;
- Проживание в гостинице 3* (стандартный 2-хместный номер + завтрак).

Доплата за одноместное размещение – 8\$;

- Сопровождение по пути следования;
- Экскурсионное обслуживание по программе.

Оплачивается отдельно:

- Медицинская страховка;
- Входные билеты;
- Питание.

Фестиваль воздушных шаров – мероприятие, которое может привлечь множество туристов, однако в Каменце-Подольском его проведение ограничивается только полетами на шарах. Это, несомненно, вызывает у людей эмоции и привлекает их на фестиваль, но необходимо продумать ряд мероприятий для проведения досуга туристов днем. Например, в дни проведения фестиваля организовать несколько концертных площадок в городе около главных достопримечательностей, это позволило бы туристам окунуться в атмосферу праздника и познакомиться с культурным наследием города; проводить открытие и закрытие фестиваля, организовывать фуд-корты.

Изучение международного опыта проведения аналогичных мероприятий позволяет заимствовать определенные приемы в развитии ивента. Грандиозные фестивали воздушных шаров и воздухоплавания проходят в Германии, Италии, Бельгии, Великобритании и др. странах. Как свидетельствует мировая практика, ивенты становятся важнейшим мотивирующим фактором в туризме. Тщательно продуманный и подготовленный проект может стать решающим в создании культурного и туристического бренда города и страны

В целом, событийный туризм в Каменце-Подольском – перспективное направление. В 2017 году в период с апреля по декабрь в городе прошло более 15 фестивалей[2]. Однако, видится необходимым, более тщательно подходить к организации данных мероприятий, для того, чтобы туристы оставались в городе как можно дольше, а не посещали его мимолетно.

Список использованных источников:

1. Донских, С. В. Событийный туризм : учеб.-метод. пособие / С. В. Донских. – Минск : РИПО, 2014. – 112 с.
2. Календарь фестивалей и мероприятий Каменец-Подольского 2017 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://kamieniec-podolski.com/poleznaya-informaciya/kalendar-festivalej-i-meropriyatij-kamenec-podolskogo-2017.html> - Дата доступа 23.11.2018.

РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Смирнова О.В., к.э.н., доц.

Башкирский институт технологий и управления (филиал) Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Московский государственный университет технологий и управления имени К.Г.Разумовского (Первый казачий университет)», г. Мелеуз

Сороченко А.С., студентка 3 курса

Башкирский институт технологий и управления (филиал) Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Московский государственный университет технологий и управления имени К.Г.Разумовского (Первый казачий университет)», г. Мелеуз

Значение индустрии туризма в развитии экономики трудно переоценить. В последние два года в России внутренний туризм бурно развивается, не стала исключением и Чеченская Республика, в первую очередь, по развитию инфраструктуры, по продвижению туристического продукта и собственно по качеству обслуживания.

В Чеченской Республике (ЧР) достаточно благоприятные условия для динамичного развития туризма и рекреации, поскольку ее географическая территория располагает самыми разнообразными ресурсами. Республика также характеризуется хорошей транспортной доступностью с ключевыми российскими регионами, странами Европы и СНГ, а также располагает богатым культурно-историческим наследием.

Однако на протяжении длительного периода времени туристские ресурсы Чеченской Республики оставались слабо востребованными в силу медленного экономического развития (таблица 1), что привело к ухудшению экологического состояния Республики.

Таблица 1

Обороты предприятия исходя из видов экономической деятельности

Обороты предприятий из видов экономической деятельности	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год
Всего в республике, в т.ч. от:	45636,2	17695,3	30399,5	45538,7	65250,6	91388,0
-сельское хозяйства	815,7	2431,9	579,1	672,6	799,3	1370,1
-рыболовства	16,2	-	-	-	120,5	6,4
-добыча ископаемых	179,9	55,0	131,4	455,3	675,3	5148,8
-обрабатывающих производств	3772,2	614,2	1157,7	2426,5	7011,0	5486,2

Продолжение таблицы 1

-производства и распределения энергоресурсов	369,4	0,3	-	110,0	421,9	12500,4
-строительства	15818,3	2320,0	19670,7	12628,4	17415,4	16555,2
-оптовой и розничной торговли	21696,0	10221,3	5760,4	20064,7	21508,6	21046,3
- гостиниц и ресторанов	155,7	215,7	283,7	292,6	1189,0	2668,0
- транспорта и связи	1025,9	760,4	929,1	1899,4	4339,4	14643,5
-операций с недвижимостью	1051,8	734,9	1101,7	1508,8	6226,0	2446,6
-государственного управления	-	8,2	35,1	21,9	20,6	63,6
- образования	19,3	0,8	62,9	106,0	910,2	1501,0
- здравоохранения и предоставления услуг социального характера	58,0	18,6	19,1	598,1	900,8	8525,1
-предоставление прочих услуг	204,0	107,0	661,3	843,4	2898,5	1375,4

Удельный вес предприятий сферы туризма (гостиниц и ресторанов) в добавленной стоимости валового регионального продукта имеет тенденцию к увеличению. Это обуславливается ростом числа гостиниц и аналогичных средств размещения, а также их номерной вместимости (таблица 2).

Таблица 2

Структура валовой добавленной стоимости валового регионального продукта Чеченской Республики

Показатели	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год
Число гостиниц	1	1	4	7	10	16
Число мест	18	18	42	1022	2032	3742

Так, в 2012 году удельный вес инвестиций в основной капитал предприятий туристско-рекреационной деятельности в общем объеме инвестиций составлял 0,1%, то в 2017 году данный показатель вырос до 3,4%.

Услуги гостиниц и ресторанов в структуре туристско-рекреационного комплекса ЧР занимают первую позицию. В 2017 году на их долю приходилось 78,5% выпуска продукции, 38,5% добавленной стоимости, 22% инвестиционных вложений в комплекс. Отраслевая производительность труда равнялась 0,443 млн. руб./чел (рисунок 1).



Рис.1 – Производительность труда, млн.руб./чел.

На долю предприятий, оказывающих услуги по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта в структуре туристско-рекреационного комплекса Чеченской Республики приходится 51% выпуска продукции, 43% добавленной стоимости регионального продукта, 98% инвестиций в комплекс. Они формируют 71% налоговых платежей предприятий туристско-рекреационной деятельности комплекса (рисунок 3). Производительность труда предприятий, оказывающих услуги по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта в 2017 г. равнялась 0,232 млн. руб./чел.

При этом, несмотря на наличие очевидных преимуществ, ЧР характеризовалась долгое время, как субъект с недостаточным уровнем развития туристического сектора. Во многом это было связано с отрицательным имиджем региона, что влекло за собой недостаточный объем туристического потока. Низкий уровень развития туризма также был зависим от малого количества предприятий туристско-рекреационной деятельности в Чеченской республике (таблица 2), что неблагоприятно сказывалось на качестве оказываемых ими услуг.



Рис. 2 – Структура налоговых поступлений в бюджет от предприятий туристско-рекреационной деятельности

По итогам «Национального туристического рейтинга-2017» Чеченская Республика по общему количеству баллов набрала- 35,5 балла. Но стоит уточнить, что с темпами развития, какие были в 2016 и 2017 годах, можно рассчитывать на увеличение в 2-3 раза.

В числе перспективного развития туризма в Чеченской Республике можно выделить высокий уровень транспортной доступности перспективных курортных зон, а также наличие системы обеспечения безопасности туристов.

В настоящее время в Чечне в Сунженском районе функционирует лечебно-оздоровительный санаторий «Серноводский». Данный комплекс является современным, многопрофильным учреждением, включающим в себя все необходимые для водолечебницы условия и который ориентирован на лечение заболеваний опорно-двигательного аппарата, желудочно-кишечного тракта, неврологических, урологических и дерматологических заболеваний. В Гудермесском районе действует туристическая база отдыха «Шовда» («Родник»). Близкое расположение к федеральной трассе М-29 «Кавказ» данного объекта позволяет привлекать значительное количество туристов, стремящихся отдохнуть и познакомиться с традициями чеченского этноса.

С целью стимулирования развития туризма был разработан проект «Ведучи», география реализации которого находится на высоте 2 850 м над уровнем моря на площади 800 га, из которых 64 га отведены под 17 горнолыжных трасс. Кроме того, в комплекс входят площадки для проведения игр по массовым видам спорта на открытом воздухе, возможность организации пеших прогулок по горным тропам, что говорит о всесезонном характере функционирования курорта.

На основании вышеизложенного, можно говорить о значительном потенциале сферы туризма в Чеченской Республике. Уже с 2012 года развитие туризма осуществляется множеством факторов, такие как качественная туристская инфраструктура, положительный имидж региона, высокое качество сервиса, транспортная доступность перспективных курортных зон, развитая система обеспечения безопасности туристов. Разнообразные туристско-рекреационные ресурсы территории позволяют в качестве приоритетных выделить такие виды туризма, как лечебно-оздоровительный и горнолыжный, развитие которых стимулирует развитие других видов туризма, таких, как спортивный, экстремальный, деловой и культурно-познавательный.

Список использованных источников:

1. Исследование РБК: 20 главных фактов о Чечне [электронный ресурс]// Режим доступа: <http://www.rbc.ru/research/society/01/02/2016/56ae68679a7947d73142182d>
2. Инвестиционная стратегия Чеченской Республики до 2025 г. [электронный ресурс]// Режим доступа: <http://economy-chr.ru>
3. Липина, С.А. Перспективы формирования туристско-рекреационного комплекса в республиках Северного Кавказа [Текст]/ Липина С.А. // Туристско-рекреационный комплекс 34 (91) - 2014 - стр.60-64.
4. Официальный сайт Госкомстата России [электронный ресурс]// Режим доступа: www.gks.ru
5. Развитие внутреннего и въездного туризма в Чеченской Республике на 2013-2018 годы [электронный ресурс]// Режим доступа: <http://www.chechentourism.ru/wp-content/uploads/2013/04/razvitie-turizma.pdf>
6. Стратегия социально-экономического развития Чеченской Республики до 2025 года [электронный ресурс]// Режим доступа: <http://economy-chr.ru>
7. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Чеченской республике [электронный ресурс]// Режим доступа: <http://chechenstat.gks.ru/>
8. Управление развитием туризма в регионе. Опыт реализации Стратегии Республики Карелии [Текст]/ Институт экономики КарНЦ РАН, Под общей ред. Ю.В. Савельева, О.В. Толстогузова. - Петрозаводск: Изд-во Карельского научного центра РАН, 2016. 141 стр.

ІННОВАЦІЇ В ТУРИЗМІ

*Сакун Л.М., к.е.н., доц.
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
Марченко Є. Г., студентка
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського*

Сучасні питання, які стоять перед українським суспільством в галузі туризму безпосередньо пов'язані з тими функціями, які ця галузь виконує. Згідно з думкою багатьох авторів, роль туризму в сучасному світі визначається передусім тим, що він є частиною соціальної сфери, виконуючи функції соціального характеру. В цьому аспекті виокремлюють такі функціональні завантаженості туризму:

- 1) туризм являє собою вид відпочинку, сприяє відновленню сил і працездатності людини і відповідно психофізіологічних ресурсів суспільства;
- 2) туризм сприяє раціональному використанню вільного часу людини;
- 3) важливу роль туризм виконує у сфері зайнятості й підвищення життєвого рівня місцевого населення;
- 4) туризм можна вважати екологічно безпечною сферою діяльності людини;
- 5) туризм збагачує соціально-економічну інфраструктуру і міжрегіональну співпрацю країн, держав і народів.

Головною соціальною функцією туризму можна вважати відновлення психічного та фізичного здоров'я суспільства. Суть її полягає в тому, щоб відновлювати сили й внутрішні ресурси людини, витрачені під час праці та виконання повсякденних побутових обов'язків. Відпочинок при цьому має активний характер, включає різноманітні розваги, які допомагають змінити вид діяльності, оточення, познайомитися з іншими людьми, новою культурою, традиціями, звичаями, узнати невідомі природні особливості і явища [1].

Одним із ключових факторів розвитку як економіки в цілому, так і туристичної індустрії зокрема є інновації. Термін «інновація», що в перекладі з англійської дослівно означає «нововведення», увів у науковий обіг австрійський вчений Й. Шумпетер [2, с. 400]. У своїй роботі «Теорія економічного розвитку» він виділив п'ять напрямків здійснення інновацій: впровадження нового товару; впровадження нового методу виробництва продукції; відкриття нового ринку; завоювання нового джерела сировини або напівфабрикатів; впровадження нової організаційної структури виробництва.

Аналіз наукової економічної літератури з питань інновацій у туризмі вказує на існування різних підходів до визначення цього терміна. Враховуючи те, що до туризму належить велика кількість різноманітних підприємств, виникає складність у предметному визначенні сутності цього поняття. Серед науковців триває дискусія стосовно того, що вважати інновацією в туризмі — результат, впроваджений продукт чи послугу, або процес реалізації ідеї та її втілення в готовий результат чи окремі стадії процесу (освоєння, впровадження, комерціалізація, використання).

Інноваційна діяльність у сфері туристичних послуг розвивається за кількома напрямками. Перший напрямок — це випуск нових видів туристичного продукту. Іншими напрямками є: використання нових туристичних ресурсів; зміна в організації виробництва і споживання (застосування передових принципів маркетингу і менеджменту); виявлення і використання нових ринків збуту продукції, а також використання нової техніки і технології. Саме на останньому напрямку хотілося б

зупинити увагу, тому що саме використання нових технологій приносить великий ефект для діяльності підприємств туристичної індустрії. На сьогоднішній день ці технології в основному полягають в комп'ютеризації, глобалізації та переході на електроніку.

Електронний бізнес відкриває великі можливості розвитку будь-якому підприємству. Це нова форма ринкових відносин, заснована на застосуванні новітніх телекомунікаційних технологій та Інтернету. Ця система торгівлі прийнятна і для покупця, і для продавця. Але головне, що туризм має важливу перевагу перед іншими секторами електронної торгівлі – його споживач отримує товар безпосередньо в місці його виробництва, в туристичному центрі. На сьогоднішній день в туристичній індустрії широкого використання набули інноваційні технології – програми електронного бронювання та складання турів. Поява нової програми даного виду дозволила не тільки здешевити засоби зв'язку, але й дала можливість працювати всім учасникам туристичного ринку як єдиного офісу. Робота з такими програмами дозволяє агентству отримувати оперативну та достовірну інформацію про ціни і кількість вільних місць у будь-який момент часу, а також мати можливість стежити за проходженням замовлення на всіх етапах його здійснення. Існують різні системи бронювання, вони відрізняються одна від одної набором пропонованих послуг і технологією своєї роботи.

Аналіз стану туристичного ринку свідчить про те, що розвиток туризму в Україні перебуває лише на початковій стадії. Збільшення потоків внутрішнього та в'їзного туризму нині уповільнюється через низку негативних факторів, до яких належать: недостатній розвиток туристичної інфраструктури; недосконалість нормативно-правової бази; економічна та політична нестабільність у країні; обмеженість асортименту запропонованих послуг; недосконалість реклами українських туристичних центрів за кордоном тощо. Необхідно зазначити, що Україна, маючи величезний потенціал, суттєво відстає від світових лідерів.

Однією з головних проблем, що гальмує інноваційні процеси в туризмі є використання нової техніки і технології. На сьогоднішній день в туристичній індустрії широкого використання набули інноваційні технології – програми електронного бронювання та складання турів.

Існують різні системи бронювання, вони відрізняються одна від одної набором пропонованих послуг і технологією своєї роботи. Наприклад, найбільш популярними у світі є такі програми як Galileo, Amadeus, Sabre, Worldspan та багато інших. Amadeus є провідним процесором угоди для глобальної індустрії туризму і авіаперевезень. Охоплює майже 30% світового ринку і в основному використовується в Європі та Азії. Обслуговування клієнтів здійснюється в 195 країнах. Ресурсна база Amadeus складається з 250000 готелів по всьому світу. У 2013 році через рішення Amadeus було оброблено більше 948000000 оплачених туристичних транзакцій. На 31 грудня 2013 року дохід компанії склав 2707 млн. євро, а показник EBITDA – 1,039 млн. євро. Компанія має штат співробітників, який складається з 10000 чоловік по всьому світу, що представляють 123 національності. За даними Європейської Комісії, компанія Amadeus, провідний технологічний партнер світової туристичної галузі, знову стала лідером у своєму секторі за обсягом інвестицій у науково-дослідну роботу серед ТОП-1000 європейських компаній [3, с. 52].

Таким чином, ключовою основою розвитку туристичної галузі є створення конкурентоспроможного на національному та міжнародному ринках туристичного продукту, здатного максимально задовольнити туристичні потреби, що є неможливим

без залучення інновацій. Проаналізувавши наукову літературу, відзначено, що інновації в туризмі являють собою результат застосування новинки у туристичній індустрії з підвищенням її ефективності та отриманням, передусім, комерційного ефекту.

Отже, ключовим фактором розвитку туристичної галузі є створення конкурентоспроможного на національному та міжнародному ринках туристичного продукту, здатного максимально задовольнити туристичні потреби, що є неможливим без залучення інновацій.

Список використаних джерел:

1. Всесвітня туристична організація ((ВТО) United Nations World Tourism Organization; UNWTO). Офіційний сайт. URL: <http://www2.unwto.org/>.

2. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. М.: Директ-Медиа, 2007. С.400.

3. Мазуркевич І.О., Інноваційні підходи в діяльності туристичного бізнесу/ Мазуревич І.О// Бібліотечний вісник – 2016. - №3.- с. 52.

Тези друкуються в авторській редакції.

Редакція не завжди поділяє думку та погляди авторів. Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Матеріали Міжнародного форуму «Актуальні проблеми та перспективи розвитку національного господарства в умовах глобальної нестабільності», 28-29 листопада 2018 р. – Кременчук, 2018. – 339 с.

У збірнику розглянуто актуальні проблеми та перспективи розвитку національного господарства в умовах глобальної нестабільності, стратегії сталого розвитку України в умовах геополітичних викликів, теоретичні та практичні аспекти фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання, розвиток обліково-аналітичної діяльності економічних суб'єктів в умовах реформування національного господарства.

ISSN 2307-6291

УДК 336.1/.7:334.012.4
ББК 65.26

© Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського, 2018