

Міністерство освіти і науки України
Харківський державний університет
харчування та торгівлі
Департамент освіти і науки
Харківської обласної державної адміністрації
Асоціація українських експертів
Вільнюський університет (м. Вільнюс, Литва)
Вітебський державний університет
імені П.М. Машерова (м. Вітебськ, Республіка Білорусь)
Житомирський національний технологічний університет
Львівський торговельно-економічний університет
Національна академія статистики, обліку та аудиту
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця
Полоцький державний університет
(м. Новополюцьк, Республіка Білорусь)
Сопотська вища школа (м. Сопот, Польща)



ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

**Матеріали I Міжнародної
науково-практичної конференції**

25-26 жовтня 2018 р.



Організаційний комітет:

Голова комітету: *О.І. Червеко*, д-р техн. наук, проф.

Заст. голови: *Л.М. Янчева*, канд. екон. наук, проф.; *В.М. Михайлов*, д-р техн. наук, проф.; *А.Л. Фоцан*, канд. техн. наук, доц.

Члени оргкомітету: *Т.М. Афоніна*, кер. відділу орг.-інформ. роботи; *В.В. Богатирьова*, д-р екон. наук, проф.; *С.Г. Вегера*, д-р екон. наук, проф.; *О.М. Жданович*, нач. видавництва; *О.А. Зоріна*, д-р екон. наук, проф.; *Л.Г. Картова*, дир. Деп. науки і освіти ХОДА; *Н.Б. Кацена*, канд. екон. наук, проф.; *А.С. Крутова*, д-р екон. наук, проф.; *Т. Мартинюк*, д-р наук, проф.; *А. Мачеринскене*, д-р наук, проф.; *Т.В. Мединська*, канд. екон. наук, доц.; *О.В. Олійник*, д-р екон. наук, проф.; *А.А. Пилипенко*, д-р екон. наук, проф.; *Л.І. Рубаненко*, през. АУЕ; *Т.О. Ставерська*, канд. екон. наук., доц.; *Р. Субачієне*, д-р наук, проф.; *Т.О. Тарасова*, д-р екон. наук, доц.; *О.В. Чумак*, канд. екон. наук., доц.; *А.В. Янчев*, д-р екон. наук, проф.

Конференцію включено до переліку наукових конференцій з проблем вищої освіти і науки у 2018 році згідно листа Міністерства освіти і науки України від 03.10.2017 р. № 1/9-536.

Рекомендовано до видання вченою радою Харківського державного університету харчування та торгівлі, протокол № 14 від 06.04.2018 р.

Ф59 Фінансові механізми сталого розвитку України : матеріали І Міжнар. наук.-практ. конф., 25-26 жовтня 2018 р. / редкол. : О. І. Червеко [та ін.] ; Харківський держ. ун-т харч. та торг. – Х. : Видавництво Іванченка І. С., 2018. – 456 с.

ISBN 978-617-7675-28-9.

Збірник містить матеріали доповідей учасників І Міжнародної науково-практичної конференції «Фінансові механізми сталого розвитку України» (25-26 жовтня 2018 року, ХДУХТ, м. Харків), у яких розглядаються фінансово-кредитні важелі, обліково-аналітичне забезпечення, соціально-економічні та маркетингові аспекти сталого розвитку національної економіки і перспективи розвитку професійної компетентності фахівців фінансово-економічної сфери.

Матеріали друкуються в авторській редакції мовою оригіналу. Відповідальність за зміст матеріалів несуть автори.

УДК 336.02(477)

ДОПОВІДІ НА ПЛЕНАРНОМУ ЗАСІДАННІ

УДК 65.016

Т.О. Тарасова, д-р екон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЯК ЕВОЛЮЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ АДАПТАЦІЇ ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТИВ ЖИТТЯ

На саміті ООН 23 вересня 2015 року Світова спільнота визначила нові орієнтири розвитку на наступні п'ятнадцять років та представила Цілі Сталого Розвитку (Sustainable Development Goals) під лозунгом «Трансформуючи наш світ: Порядок денний сталого розвитку до 2030 року», що містять завдання ефективного управління та встановлення верховенства закону на національному та міжнародному рівнях. Наголошено, що саме це має вирішальне значення для безперервного, інклюзивного та справедливого сталого розвитку, який є еволюційним процесом за своїм змістом. Особлива увага фокусується на вирішенні еколого-кліматичних проблем, а також розвитку технологій, розробки механізмів партнерства [1]. Метою Стратегії є впровадження в Україні європейських стандартів життя та її вихід на провідні позиції в світі. Задля цього пропонується здійснювати рух у майбутнє за векторами забезпечення сталого розвитку держави, проведення структурних реформ та підвищення стандартів життя. Стратегія передбачає реалізацію 62 реформ та програм розвитку держави, серед яких дерегуляція та розвиток підприємництва; програма розвитку малого та середнього бізнесу; податкова реформа; реформа захисту економічної конкуренції; реформа корпоративного права; реформа ринку капіталу; реформа сфери трудових відносин.

Під сталим розвитком зазвичай розуміють загальну концепцію встановлення балансу між задоволенням сучасних потреб людства і захистом інтересів майбутніх поколінь, включаючи їх потребу в безпечному і здоровому довкіллі. За визначенням, наведеним у доповіді

Комісії Брундтланд, сталий розвиток – це «розвиток, який задовольняє потреби нинішнього покоління без шкоди для можливості майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби» [2].

Концепція переходу України до сталого розвитку затверджує такий розвиток суспільства, за якого задоволення потреб у природних ресурсах теперішніх поколінь не повинно ставити під загрозу можливості майбутніх поколінь задовольняти в них свої потреби, коли будуть узгоджені екологічні, економічні та соціальні складові розвитку, коли техногенне навантаження не буде перевищувати можливості навколишнього природного середовища до самовідновлення, а суспільство усвідомить перевагу екологічних пріоритетів над іншими [3].

Концепція сталого розвитку є поглибленням вчення В. В. Вернадського про ноосферу, яке на межі століть створило необхідну платформу для напрацювання триєдиної концепції сталого еколого-соціально-економічного розвитку. Вплив торгівлі на сталий розвиток залежить від того, якою мірою уряди країн зможуть взаємоузгодити цілі у сферах: екологічній – охорони навколишнього середовища й торгівлі; соціальної – людського розвитку, зорієнтованого на збереження стабільності суспільних і культурних систем та зменшення конфліктів у суспільстві в процесі товарно-грошового обміну; економічній – взаємної підтримки в процесі оптимального використання обмежених ресурсів та застосуванні енерго- та матеріалозберігаючих технологій для створення сукупного доходу. Із точки зору погляду регіональної економіки слід вести мову про застосування зазначених механізмів (спеціальних економічних зон вільної торгівлі) для розв'язання проблем розвитку окремих територій. Крім того, розвиток нової економіки стимулюється не лише дефіцитом природних ресурсів, а й нарощуванням обсягів інформації та знань, які набувають особливого значення в торговельній галузі як найбільш затребуваний товар [4].

Для виконання намічених у Концепції сталого розвитку у сфері торгівлі завдань першочергове значення має реалізація програм із створення сприятливого середовища для ведення бізнесу, розвитку малого та середнього підприємництва, залучення інвестицій, спрощення міжнародної торгівлі й підвищення ефективності ринку праці. При цьому основним критерієм управління сталим розвитком торгівлі є концепція безперервності діяльності.

Особливістю сталого розвитку торгівлі є прагнення галузі до самоврядування шляхом вчасного отримання інформації та швидкого реагування на ринкові зміни. Зростання значення інформації в економічному просторі, поширення теоретичних і практичних знань в області інформаційних технологій; збільшення інвестицій у розвиток

інформаційного забезпечення всіх сфер діяльності розширюють межі облікової інформації, яка є базисом обліково-аналітичного забезпечення управління сталим розвитком. За таких умов облік перетворився на комплексну, проблемно-орієнтовану науку, яка відображає специфічними методами багаторівневу економічну систему та її складні взаємозв'язки з методами поширення математизації наукового знання і запровадження інформаційних технологій [5].

Сучасний облік – складна, внутрішньо диференційована система, яка включає різні компоненти. Структура цих компонентів визначається за декомпозиції системи за трьома критеріями: критерієм предмета (предметна); мети та використання результатів (прагматична); способу пізнання (методологічна). Основним критерієм диференціації обліку в організаційному аспекті, головною рушійною силою його розвитку як сфери практичної діяльності можна вважати динамізм цілей різних груп користувачів інформації, при цьому цілі забезпечення сталого розвитку визначаються не лише функціями управління та його ієрархічними рівнями, а й адаптацією економічного суб'єкта до мікро- і макрооточення, недосконалою контрактацією, зміною внутрішньої структури організації, необхідністю вирішення протиріч, викликаних інформаційною асиметрією [6].

Адаптуючись до нових економічних і правових внутрішньофірмових відносин, а також умов мікро- і макрооточення господарюючих суб'єктів, інформаційні потреби керівників різних рівнів породжують виникнення і розвиток нових функцій елементів облікової інформації. Функціональна диференціація видів обліку переростає в структурну в результаті еволюції сукупності організаційних та методологічних ознак. Завершальним пунктом кожного етапу структурної диференціації обліку є сформована теорія кожного автономного елемента, що включає мету облікового спостереження, предмет і сукупність специфічних прийомів відображення об'єктів, які утворюють метод науки [7].

В умовах суцільної інформатизації економічних відносин підприємство торгівлі розглядається як об'єкт господарської діяльності, який несе повну відповідальність за власне існування. За цих обставин ефективне функціонування в багаторічній перспективі стає можливим, якщо на підприємстві створено засади для безперервної діяльності та максимально нівельовано загрози, що можуть призвести до вимушеної ліквідації або банкрутства. Для забезпечення безперервності діяльності суб'єкта господарювання необхідно дотримуватися правил, що створюють умови для безпечного ведення бізнесу, запозичень і інвестицій, та є

підґрунтям сталого розвитку, що вимагає достовірних, прозорих, доречних інформаційних ресурсів, які формуються в ході облікового процесу.

Еволюційна економічна теорія дозволяє пояснити динаміку облікового процесу, особливості його трансформації, а також виокремити етапи його розвитку. Так, до середини ХХ ст. спостерігається інтерес до концепції єдиного облікового інформаційного простору, що став об'єктом наукового пізнання. В умовах глобалізації виникла необхідність комплексного дослідження економічного інформаційного простору. Глобалізація обліку виявила нові проблеми, які вимагають нових методів рішення. Теорія і практика бухгалтерського обліку сформувала принципи бухгалтерського обліку, значущість яких підтверджується їх суцільним використанням у практиці для вимірювання та опису фактів фінансово-господарської діяльності бізнес-структур. Ключовою концепцією сучасної бухгалтерської теорії і практики є принцип безперервності діяльності [8]. Він має велике значення не лише окремо, а як об'єднуюча ланка в традиційній системі принципів і методів бухгалтерського обліку [9]. Цей принцип має визначальне значення і в аудиті, оскільки фінансова звітність формується відповідно до вимог виконання зазначеного принципу [10, с. 53]. Більше того, припущення про його виконання лежить в основі аудиторського підтвердження звітності. Таким чином, безперервність діяльності є не лише методологічним принципом, а й ідеєю, яка наголошує, що господарська діяльність підприємства спрямована, перш за все, на продовження і сталий розвиток і заздалегідь не обмежена певним часом або цільовими рамками. Крім того, формуючи підходи до оцінки майнового потенціалу підприємств, безперервність дозволяє розглядати діяльність компанії, що спрямована на продовження і розвиток і не обмежена певними часовими рамками.

Інформаційні джерела:

1. Про стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.

2. Доповідь Брундтланд Всесвітньої комісії Організації Об'єднаних Націй з навколишнього середовища і розвитку (WCED). URL: http://www.esz.org.ua/?page_id=3129.

3. На меті – сталий розвиток України // Вісн. НАН України, 2007. № 2. URL : ftp://ftp.nas.gov.ua/akademperiodyka/Downloads/Visnyk_NANU/downloads/2007/2/a3-2.pdf.

4. Шпильова Ю. Б., Шпильовий І. М. Сталий розвиток роздрібної торгівлі України // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. 2012. Вип. 1 (11). С. 108–120.

5. Солоненко А. А. Логико-системные принципы механизмов интеграции и дифференциации учета // Terra Economicus. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/logi-ko-sistemnye-printsipy-mehanizmov-integratsii-i-differentsiatsii-ucheta#ixzz3yhsardj1>.

6. Перекрестова Л. В. Управление локальными агропромышленными системами рыночной ориентации на основе релевантной информации: автореф. дис. ... д-ра экон. наук.: спец. 08.00.05, 08.00.12. Волгоград, 1998. 48 с.

7. Дмитренко И. Н., Белоусова И. Н. Эволюция концептуального подхода к допущению непрерывности деятельности субъектов хозяйствования // Международный бухгалтерский учет, 2007. № 10 (106). С. 34–38.

8. Пятов М. Л., Смирнова И. А. Принципы начисления и непрерывности в МСФО. URL: <http://buh.ru/articles/documents/14025>.

9. Брохун Н. С., Легенчук С. Ф. Принцип безперервності в бухгалтерському обліку: історичні аспекти, сутність та шляхи розвитку // Вісник Львівської комерційної академії. 2011. Вип. 38. С. 197–205.

10. Безшура А. Ю. Організаційно-управлінські аспекти створення та функціонування віртуальних підприємств // Економіка, фінанси, право. 2013. № 5. С. 20-22.

УДК 336.14:352

Н.І. Карпшин, канд. екон. наук, доц. (*ТНЕУ, Тернопіль*)

І.Л. Горбатюк, магістрант (*ТНЕУ, Тернопіль*)

БЮДЖЕТИ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В БЮДЖЕТНІЙ СИСТЕМІ ДЕРЖАВИ

Забезпечення сталої позитивної динаміки соціально-економічного розвитку держави тісно пов'язане з ефективним використанням відповідних фінансових інструментів управління, серед яких провідне місце займає бюджетна система. З її допомогою держава має змогу впливати на розподіл і перерозподіл ВВП, забезпечуючи оптимальне поєднання інтересів усіх членів суспільства. Формування демократичної держави вимагає від України рішучих кроків у проведенні реформ соціально-економічного і адміністративного характеру. Одна з них – модернізація вітчизняної бюджетної системи та становлення її міцного фундаменту, насамперед на місцевому рівні шляхом

децентралізації. Тільки фінансово самодостатні територіальні громади в змозі вирішувати проблеми розвитку територій, забезпечення мешканців громади якісними і доступними публічними послугами. Фінансова децентралізація в Україні, започаткована з 2015 року, призвела лише до часткової фінансової самостійності місцевих бюджетів, зміцнення матеріальної та фінансової основи місцевого самоврядування. Місцеві бюджети, як і раніше, більш ніж на половину залежні від трансфертів з державного бюджету, а питома їх питома вага у зведеному бюджеті країни знижується всупереч базовим постулатам децентралізації. Відтак проблеми підвищення ефективності управління місцевими фінансовими ресурсами та розвитку фінансового потенціалу територіальних громад не втрачають актуальності.

В наукових працях таких вчених, як В. Андрущенко, Й. Бескид, О. Василик, Т. Вахненко, А. Даниленко, В. Демянишин, А. Єпіфанов, Л. Єрмошенко, Т. Єфименко, В. Зайчикова, І. Запатріна, М. Карлін, О. Кириленко, В. Кравченко, А. Крисоватий, М. Крупка, І. Луніна, І. Лютий, Ц. Огонь, С. Онишко, В. Опарін, К. Павлюк, Ю. Пасічник, Д. Полозенко, О. Романенко, І. Сало, А. Соколовська, І. Стефанюк, В. Федосов, І. Чугунов, С. Юрій розкрито теоретичні та практичні засади бюджетної системи держави та бюджетного процесу, розподіл доходів видатків між рівнями влади, зміцнення дохідних бази місцевих бюджетів, ефективність витрачання коштів, фінансове вирівнювання та інші аспекти місцевих фінансів. В меншій мірі досліджені бюджети об'єднаних територіальних громад (далі – ОТГ) як нова складова бюджетної системи. Велике значення для суспільства й важливість дослідження проблем трактування, формування, розробки і бюджетного процесу на локальному рівні зумовили вибір теми дослідження і визначили її актуальність.

Впродовж 2014-2016 рр. в Україні відбулись значні зміни в бюджетній системі України та системі місцевого самоврядування, особливо в частині формування місцевих бюджетів та утворення новітнього суб'єкта місцевого самоврядування – об'єднаних територіальних громад. Законодавчою базою діяльності ОТГ з визначенням їх повноважень та фінансовим забезпеченням є затверджена у 2014 р. Кабінетом Міністрів України Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [1]. В рамках її реалізації прийнято Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [2]. У 2015 році стартував процес об'єднання територіальних громад. В результаті проведених місцевих виборів у 2015-2018 роках сформовано 705 ОТГ.

Місцеві бюджети як економічна категорія виражають фінансові відносини з приводу формування і витрачання коштів централізованого фонду владних органів місцевого самоврядування. Вони є економічною основою самостійності ОТГ, адже саме від фінансових можливостей в кінцевому підсумку залежать їх реальні владні функції. До того ж ступінь фінансової самостійності місцевих органів влади в значній мірі характеризує незалежність держави в цілому, потенційні можливості її соціально-економічного розвитку. Правові засади бюджетного процесу та міжбюджетних відносин щодо бюджетів ОТГ визначаються Бюджетним кодексом України (далі – БКУ). Усі норми БКУ, що регулюють відносини, які виникають на кожній стадії бюджетного процесу, є єдиними для всіх місцевих бюджетів, в тому числі і для бюджетів ОТГ, утворених згідно законодавства та перспективного плану формування ОТГ. Так, Згідно п. 2 та 34 ч. 1 ст. 2 БКУ бюджети ОТГ є складовою частиною місцевих бюджетів [3].

Таким чином, бюджети ОТГ є складовою дворівневої бюджетної системи України (державний і місцеві бюджети). Склад місцевих бюджетів України визначений ст. 5 БКУ. Місцевими визначаються бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети та бюджети місцевого самоврядування (бюджети територіальних громад сіл, їх об'єднань, селищ, міст (у тому числі районів у містах), бюджети об'єднаних територіальних громад (рис.1)).

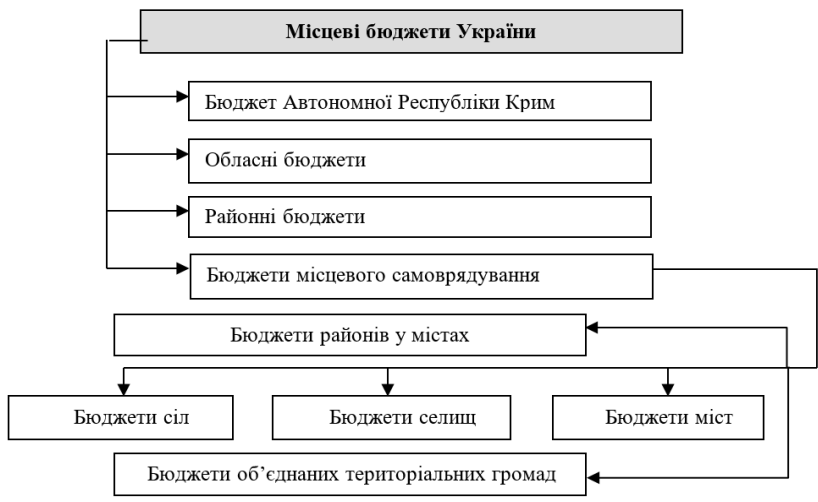


Рисунок 1 – Структура місцевих бюджетів України

Управління бюджетним процесом на рівні ОТГ відбувається виключно в рамках БКУ і Конституції. Віддаючи бюджетні повноваження ОТГ, держава встановлює відповідальність органів місцевого самоврядування перед громадою – за якість надання послуг та перед державою – за відповідність Конституції України та чинному бюджетному законодавству. Фінансові ресурси, повноваження і контроль – це засади, на яких базується ефективна модель децентралізації.

Пріоритетами запроваджених змін у процесі бюджетної децентралізації є розширення прав органів місцевого самоврядування у прийнятті рішень та надання їм повної фінансової самостійності щодо наповнення своїх бюджетів та здійснення видатків. Одночасно передбачено збільшення джерел формування дохідної бази місцевих бюджетів за рахунок передачі окремих доходів з державного бюджету (перелік доходів бюджетів ОТГ визначено ст. 64 (загальний фонд), 69-1 (спеціальний фонд) та 71 (бюджет розвитку) БКУ [3]), запровадження нового виду податку – акцизного податку з кінцевого продажу. Відтак, у місцевої влади вперше з'явився реальний інтерес до локальної боротьби з нелегальним виробництвом, обігом та контрабандою підакцизних товарів з метою наповнення власних бюджетів. Окрім цього до бюджетів ОТГ зараховується 60% податку на доходи фізичних осіб. Раніше цей податок зараховувався до районних бюджетів. Зміни до Податкового кодексу України підвищили фіскальну самостійність органів місцевого самоврядування щодо місцевих податків та зборів через надання права встановлення розмірів ставок податків та надання пільг з їх сплати.

БКУ запроваджено новий механізм бюджетного регулювання – систему збалансування усіх місцевих бюджетів замінено системою горизонтального вирівнювання на одного жителя. При цьому, вирівнювання здійснюється лише по одному податку – на доходи фізичних осіб, решта платежів залишилися в повному розпорядженні місцевих органів влади. Бюджети з рівнем податкоспроможності нижче 0,9 середнього показника по Україні для підвищення рівня їх забезпеченості отримують базову дотацію (80 % суми, необхідної для досягнення показника 0,9). Водночас, бюджети ОТГ, у яких рівень податкоспроможності вище 1,1 середнього показника по Україні частину (50 % перевищення індексу податкоспроможності 1,1 до середнього значення по Україні) надходжень передають до держбюджету (реверсна дотація).

Для здійснення видатків на делеговані державою повноваження в галузях освіти та охорони здоров'я запроваджено нові субвенції із Державного бюджету місцевим бюджетам – освітню та медичну (ст. 97, 99, 100, 102, 103 і 108 БКУ). Також ОТГ мають право здійснювати

місцеві запозичення до своїх бюджетів, в тому числі шляхом отримання кредитів від міжнародних організацій. Такі кошти надходять до бюджету розвитку ОТГ і використовуються на інвестиційні цілі.

Отже, бюджетна реформа задекларувала нові підходи в вирішенні питання реальної децентралізації та бюджетної автономії місцевого самоврядування. БКУ передбачено джерела формування дохідної частини бюджетів ОТГ, напрямки використання акумульованих коштів, права органів місцевого самоврядування щодо інвестиційної та інноваційної діяльності, відповідальність за бюджетні правопорушення. Звісно, фіскальна децентралізація у вітчизняних умовах пов'язана із значними труднощами правового, економічного, організаційного і кадрового характеру. Проте наявність достатніх обсягів ресурсів у бюджетах ОТГ буде запорукою спроможності місцевих органів влади самостійно вирішувати проблеми розвитку громад.

Інформаційні джерела:

1. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. Розпорядження КМУ від 01.04.2014 р. № 333-р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-p>

2. Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19>

3. Бюджетний кодекс України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

УДК 336. 22 (477)

Т.О. Муренко, канд. екон. наук, доц. (ОНЕУ, Одеса)

А.Л. Потьомкіна, магістрант (ОНЕУ, Одеса)

ЩОДО МЕХАНІЗМУ СПРАВЛЯННЯ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ

На даному етапі реформування економіки України, нажаль, більшість підприємств намагається різноманітними засобами мінімізувати суму до сплати тих чи інших податків. Деякі підприємства це роблять ненавмисно (оскільки законодавство в Україні непостійне не всі можуть встежити за їх змінами, тому допускають помилки), а деякі навпаки шукають різноманітні вузькі місця в законах для того, щоб

ухилитися від сплати податків. Тому доцільним є поспостерігати за динамікою справляння податків в Україні і визначити їх вплив на поповнення казни нашої країни [4].

Різноманітні аспекти цієї проблематики були розглянуті у наукових працях вітчизняних вчених, а саме: Бець М. Т. [1], Дзюрій О.І. [2], Клим Н. М. [1], Кміть В.М. [2], Проскура К.П. [3], Сиротюк Г. [4], Сушкова І.Є. [3], Харчук О.О. [5], Харчук Ю.Ю. [6] та багатьох інших. На жаль, сьогодні ці проблемні питання залишаються досі невирішеними.

Податки відіграють важливу роль в становленні економіки кожної держави. Від того в якій мірі справляються податки і збори залежить рівень економічної стабільності держави. Тому контроль в цій частині є дуже важливим. В таблиці 1 ми розглянемо інформацію щодо надходжень податків і зборів в цілому по Україні.

Таблиця 1 – Інформація в цілому по Україні щодо надходжень податків і зборів, контроль за справлянням яких покладено на органи ДФС (млн.грн)»*

Рік	Зведений бюджет	Державний бюджет
1	2	3
1.12.2014	339 727,7	259 736,9
1.12.2015	522 007,3	432 600,3
1.12.2016	387 315,6	255 972,3
1.12.2017	474 348,3	307 538,8

Джерело: складено на основі даних Державної фіскальної служби України, 2018 р.

З таблиці 1 можна побачити, що за останні роки існує тенденція до збільшення державного та зведеного бюджетів, але це не означає, що воно є позитивним, оскільки сума збільшення не є великою і до того ж, у зрівнянні з 2015 роком ця сума достатньо зменшилась. Це могло статися з ряду причин, однією з них може бути значне збільшення курсу валюти, що потягло за собою зростання обсягів імпорту і відповідно до збільшення цін. Вважаємо, що буде доцільним у таблиці 2 навести податки, які займають найбільшу питому вагу в загальній сумі надходжень до державного бюджету. З таблиці 2 можна побачити, що найбільшу питому вагу та тенденцію до збільшення займає ПДВ із ввезених на територію України товарів. Існує багато схем мінімізації податків в загалом та в частині сплати цього податку.

Буде доречним розглянути деякі алгоритми мінімізації податків, а саме:

Таблиця 2 – Податки, які займають найбільшу питому вагу в загальній сумі надходжень до державного бюджету (млн.грн)

Рік	Податки				
	ПДВ із ввезених на територію України товарів	ПДВ із вироблених в Україні товарів	Акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів	Податок на прибуток підприємств	ПДФО
1	2	3	4	5	6
2014	95 467,2	72 927,3	25 569,3	37 875,1	
2015	125 023,1	95 932,4	34 651,0	32 497,7	
2016	162 400,4	131 845,6	50 038,6	47 526,4	53 060,1
2017	225 226,3	57 882,3	60 486,8	64 187,3	66 652,3
2018	9 812,3	19 126,5	13 344,8	29 155,9	19 663,8

Джерело: складено на основі даних Державної фіскальної служби України, 2018 р.

1. Використання спрощеного режиму оподаткування.

Використовуючи даний режим великі підприємства (двадцяти мільйонники) розбивають свій бізнес на декілька малих підприємств для того, щоб потім вони сплачували податки по спрощеній системі. Потім це підприємство може реалізувати свою продукцію підприємству на спрощеній системі з мінімальною націнкою і переводить податкове навантаження на підприємство – єдинника [2].

Але даному алгоритму присутні деякі недоліки:

- обмежений обсяг виручки, який дозволяється за цією системою;
- не врахування доходу при сплаті квартального авансу фізичної особи платника за звітний період тощо.

2. Виплата заробітної через договори оренди із співробітниками [5].

Адміністрація підприємства заключає договори з робітниками по оренді у них основних засобів. Це робиться для того, щоб мінімізувати витрати, які пов'язані з оплатою праці. Так, підприємство зменшує витрати пов'язані з податком на прибуток і єдиним соціальним внеском. Але у даному алгоритмі є недолік - низька заробітна плата у більшості працівників, а це означає, що в них рідко є гроші для того, щоб брати в оренду основні засоби [1].

3. Технопарки та офшори.

Загалом технологічні парки звільняються від сплати митного платежу при ввезенні на територію України нового обладнання, матеріалів

та інших товарів, які не виробляються на території нашої країни, а суму податку на прибуток вони переховують на спеціальні рахунки [3].

Вітчизняні підприємства при можливості виводять свій прибуток у зону з пільговим оподаткуванням, тобто офшор (країни без оподаткування, або з мінімальним оподаткуванням (найчастіше податок являє собою фіксовану ставку, яка не залежить від доходу підприємства)) [6].

4. Використання звичайних цін.

Керівник підприємства може видати наказ про те, що фірма вивчає ринок (визначає яка продукція користується більшим попитом, або яка продукція стала неконкурентоспроможною) і в даний період удвічі знизити всі ціни на деякий проміжок часу, наприклад, на тиждень. А вже бухгалтер повинен простежити, щоб у цей час товари купували ті, кому треба.

5. Метод використання облікової політики.

Полягає в тому, що за допомогою зміни облікової політики можуть бути змінені розміри податкових баз.

6. «Вузькі місця» в законодавчій базі.

Кожне підприємство намагається шукати їх в національному законодавстві, що допоможе мінімізувати суму сплати податків або спиратися на них під часу суду (у разі, якщо підприємство у чомусь почнуть звинувачувати) [1].

7. Вибір організаційно-правової форми та структури ведення підприємницької діяльності.

Цей метод заснований на можливості суб'єктів господарювання самостійно обирати організаційно-правову форму господарювання, вид підприємницької діяльності та організаційну структуру її здійснення, а також систему оподаткування [3].

Отже, хоч всі ці алгоритми мають правове забезпечення підприємствам все одно необхідно їх уникати і працювати відповідно до законів нашої країни.

Для того, щоб не допускати помилок, необхідно постійно моніторити зміни в законодавстві. Якщо цього дотримуватись, то з одного боку збільшиться сума державного та зведеного бюджетів, а отже покращиться економічна стабільність Україні. А з іншого боку підприємства будуть «чисті» перед законом та зможуть не перейматися через те, що контролюючі органи можуть знайти помилки в їх діяльності і якщо ці помилки значні виписати великий штраф або взагалі зачинити підприємство. А якщо економічна стабільність країни покращиться, то можливо, що зі своєї сторони держава почне більше підтримувати вітчизняні підприємства та зменшить суму податків, яку необхідно сплачувати, що допоможе підприємствам отримувати більший прибуток.

Інформаційні джерела:

1. Бець М. Т., Клим Н. М. Оптимізація податкового планування на підприємствах України – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://vlp.com.ua/files/10_31.pdf - Назва з екрану.
2. Дзюрій О.І., Кміть В.М. Оптимізація та мінімізація податків в системі фінансового управління суб'єктів господарювання – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/1/15.pdf> - Назва з екрану.
3. Проскура К. П., Сушкова І. Є. Основні методи зменшення податкового навантаження в Україні – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [Vopu_econ_2016_21_3_40%20.pdf](http://vopu_econ_2016_21_3_40%20.pdf) - Назва з екрану.
4. Сиротюк Г. Особливості справляння податку на додану вартість у сільському господарстві – [Електронний ресурс] – Режим доступу: ae_2010_3_1-2_19.pdf - Назва з екрану.
5. Харчук О. О., Коритнік С. А. Негативні наслідки діяльності офшорних зон та шляхи їх подолання в Україні – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [mnj_2016_6\(3\)_49.pdf](http://mnj_2016_6(3)_49.pdf) - Назва з екрану.
6. Харчук Ю. Ю., Танчин А. І. Перспективи розвитку суб'єктів господарювання малого бізнесу України в контексті нововведень у спрощеній системі оподаткування, обліку та звітності – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://eprints.oa.edu.ua/4886/1/28.pdf> - Назва з екрану.

УДК 621.9:681.3

В.В. Мякинська, канд. екон. наук, доц. (*Могилёвский филиал БИП, Могилёв, Республика Беларусь*)

ПРОБЛЕМЫ ПРАКТИЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АНАЛИТИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ В УПРАВЛЕНИИ ОСНОВНЫМИ СРЕДСТВАМИ

Основные средства являются одним из важнейших факторов любого производства и в своей совокупности определяют производственную мощь предприятия. Эффективность управления основными средствами находит отражение в увеличении производства продукции, улучшении ее качества, повышении производительности труда, снижении издержек производства. Их состояние и эффективность использования – один из центральных аспектов

аналитической работы, так как именно основные средства являются материальным воплощением научно-технического прогресса - главного фактора повышения эффективности любого производства [1].

Многие труды отечественных и зарубежных учёных посвящены проблемам анализа, применению информационных технологий в управленческой деятельности [2, 3, 5, 8, 9]. Так, вопросам экономического анализа посвящены работы Баканова М.И., Александрова О.А., Шеремета Д.И., Гиляровской Л.Т., Ермолович Л.Л., Савицкой Г.В., Стражева В.И., Хотинской Г.И., Прыткиной Л.В., Панкова Д.А., Молибог Т.А., Чуева И.Н., Томас Р. Рассмотрению различных аспектов использования информационных технологий в управлении предприятием, в т.ч. и в экономическом анализе, значительное внимание уделено Соколовой Г.Н., Косоруковым О.А., Барановской В.И., Фёдоровой Г.В., Синюк В.Г., Железко Т.А., Петровой Ю.А., Землянским А.А., Дик В.В., Уткиным В.Б., Шуремовым Е.Л. Однако существует проблема интеграции методологии анализа данных на базе информационных технологий в практику экономического анализа.

Рациональное управление основными средствами предопределяет использование экономического анализа как инструмента принятия научно обоснованных управленческих решений. С его помощью обеспечивается количественная и качественная оценки всех происходящих изменений в управляемом объекте. Экономический анализ позволяет:

- выявить причинно-следственные связи и взаимозависимости между отдельными параметрами объекта, носящие скрытый, глубинный характер;

- установить тенденции в развитии тех или иных процессов и определить лучшие, наиболее эффективные варианты решений.

По результатам анализа вскрываются неиспользуемые резервы и возможности, позволяющие улучшить развитие данной управляемой подсистемы.

Эффективное управление основными средствами возможно только на основе результатов их всестороннего и полного анализа, который позволяет точно оценить сложившуюся ситуацию, выявить причины ее динамики и имеющиеся резервы. Различные подходы к проведению анализа основных средств рассматриваются в трудах таких ведущих ученых-экономистов как Ермолович Л.Л., Савицкая Г.В., Стражев В.И., Елисеева Т.П., Молибог Т.А., Хотинская Г.И., Гиляровская Л.Т. [4, 6, 7]. Данные авторы в своих работах излагают методологию традиционного анализа по следующим направлениям:

- установление обеспеченности предприятия основными средствами;
- изучение динамики и структуры основных средств, выявление причин изменения их уровня;
- изучение технического состояния основных средств и особенно наиболее активной их части – машин и оборудования;
- расчет показателей движения основных средств, выяснение причин, вызвавших изменение этих показателей в динамике;
- определение показателей эффективности использования основных средств и количественное измерение факторов, повлиявших на их изменение;
- расчет влияния эффективности использования основных средств на объем производства продукции;
- выявление резервов роста фондоотдачи, увеличения объема производства за счет улучшения использования основных средств.

На сегодняшний день почти все существующие методики анализа основных средств не позволяют всесторонне и качественно исследовать объект, а лишь отражают наличие или отсутствие «симптомов болезни», не вдаваясь в причины ее появления и установление точного диагноза. Поэтому вопрос «расширения» аналитического инструментария основных средств является весьма актуальным.

Среди источников информации, используемых для экономического анализа, важное место занимает система бухгалтерского учета организации. Теоретические основы бухгалтерского учета основных средств изложены в работах Н.И. Ладутько, А.Н. Сушкевич, Е.Н. Шибеко, О.А. Левкович, Т.Л. Кравченко, П.Г. Пономаренко, И.Н. Бурцевой и др.

Экономически продуманная политика в области учета основных средств позволяет сформировать справедливую стоимость долгосрочных активов, от оценки которых во многом зависят конечные показатели деятельности организации, такие как себестоимость продукции, прибыль, рентабельность. Поэтому первостепенную важность приобретают вопросы оптимизации учета, его рациональной организации с возможностью использования полученных на его основе данных в качестве информационной системы для проведения анализа.

На практике осуществление глубокого и качественного анализа основных средств сталкивается с рядом достаточно острых проблем.

Во-первых, отсутствие необходимого объема экономической, производственной и иной информации, требуемой для анализа. В частности, для анализа эффективности использования основных средств необходимы данные о времени работы единицы оборудования,

коэффициенте сменности, продолжительности смены, среднечасовой выработке машины, средней цене единицы оборудования и т.п., учет и регистрация которых на большинстве промышленных предприятий не осуществляется. Вместе с тем, затруднен анализ использования парка технологического оборудования в виду отсутствия информации по учету установленного, действующего оборудования, расчетов фондов времени работы машин и оборудования и т.д. Решить проблему отсутствия полноценной информационной базы анализа возможно только путем ведения всестороннего детального учета и своевременной регистрации данных о состоянии и работе основных средств с использованием современных информационных технологий [10].

Во-вторых, среди экономистов нет единого мнения о составе активной части основных средств, нормативно ее состав не определен и на практике возникают сложности с группировкой фондов в зависимости от их роли в процессе производства.

В-третьих, изучение экономической литературы резко обозначает проблему, связанную с многовариантностью подходов к анализу эффективности использования основных средств у различных авторов. Большинство ведущих отечественных экономистов в своих учебных пособиях в качестве показателя эффективности использования основных средств предлагают показатель фондоотдачи, забывая о таких немаловажных показателях как фондорентабельность и фондовооруженность (за исключением Савицкой Г.В., которая в качестве обобщающего показателя эффективности предлагает фондорентабельность [8]). Кроме этого неоднозначен подход к факторному анализу фондоотдачи основных средств. Так, у Стражева В.И. факторами первого порядка, влияющими на фондоотдачу, являются изменение удельного веса активной части (УДа) и изменение отдачи активной части (ФОа) [1]:

$$FO = UDa * FOa \quad (1.1)$$

Савицкая Г.В. предлагает трехфакторную модель фондоотдачи [35]:

$$FO_{onф} = UDa * UДд * ФОд, \quad (1.2)$$

В модели 1.2. факторами выступают изменение доли активной части фондов (УДа), удельного веса действующего оборудования в активной части (УДд) и фондоотдачи действующего оборудования (ФОд). Также среди экономистов нет единого мнения в подходе к формированию факторов второго и последующих порядков изменения

фондоотдачи. Соответственно различны и методики анализа. Таким образом, выбор методологии анализа невозможно осуществить, однозначно полагаясь лишь на разработки одного из авторов. Необходимо выбирать и интегрировать предлагаемые методы для получения наиболее приемлемого варианта проведения анализа основных средств.

В-четвертых, анализ основных средств, проводимый с использованием традиционной методики, позволяет дать общую оценку сложившейся ситуации, выявить отклонение от плана и в динамике за ряд лет. Однако такой анализ является неполным, поскольку не позволяет при принятии управленческих решений учесть все многообразие факторов, влияющих на деятельность предприятия, выявить новые неочевидные закономерности, которые смогли бы показать новые конкурентные возможности дальнейшего направления деятельности организации.

Поэтому целесообразно развивать аналитический инструментарий управления основными средствами, а именно, использовать иные методы анализа, кроме принятых традиционно, что позволит повысить результативность принимаемых решений в области управления основными средствами предприятия.

Основными направлениями развития методик анализа основных средств являются методы построения сводных показателей, многомерного и интеллектуального анализа, что позволит осуществить их управление на базе пространственно-временной декомпозиции. Кроме этого, особый акцент следует поставить на применении математического и статистического аппарата.

Основные направления анализа основных средств, требующие дальнейшего развития, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Развитие направлений анализа основных средств

Направление (тематика) анализа	Краткое содержание	Используемые модели, методы и приемы
1	2	3
1. Интегральный метод факторного анализа фондоотдачи основных средств	позволяет оценить влияние изменения определенного фактора за любой субпериод на динамику фондоотдачи за весь отчетный период, осуществить сравнительный анализ динамики фондоотдачи по пространственному признаку	$\Delta \text{ФО}_{\text{уда}} = K * \ln (\text{УД}_{\text{а1}} / \text{УД}_{\text{а0}}),$ $\Delta \text{ФО}_{\text{фоа}} = K * \ln (\text{ФО}_{\text{а1}} / \text{ФО}_{\text{а0}}),$ <p>где $K = \Delta \text{ФО} / \ln (\text{ФО}_1 / \text{ФО}_0)$.</p>

1	2	3
2. Комплексный анализ функционирования основных средств	позволяет интегрировать весь спектр полученных в результате традиционного анализа показателей в виде сводной безразмерной оценки	метод сводных показателей, метод анализа иерархий, корреляционный анализ, нормирование
3. Многомерный анализ основных средств	позволяет установить причины возникновения тех или иных ситуаций, изучить внутренние взаимосвязи отдельных элементов с целым, чтобы понять, что в существующей системе неэффективно и что следует изменить	методы OLAP-технологий, методы сравнения, расчета относительных и средних величин, группировки
4. Интеллектуальный анализ основных средств	позволяет провести глубокую аналитическую работу, направленную на выявление скрытых закономерностей среди анализируемых показателей	интегрированный метод ABC-XYZ анализа, статистические методы, нормирование, производственные правила

Информационные источники:

1. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник / В.И. Стражев [и др.] ; Под общ ред. В.И. Стражева. – 5-е изд., перераб. и доп. – Минск : Выш. шк., 2003. – 480 с.

2. Барнгольц, С.Б. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта: учеб. пособие / С.Б. Барнгольц, М.Б. Мельник. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 240 с.

3. Бухгалтерский учет в зарубежных странах: Учебник / Я.В. Соколов, Ф.Ф. Бутынец, Л.Л. Горецкая, Д.А. Панков; отв. ред. Ф.Ф. Бутынец. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. – 664 с.

4. Гиляровская, Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Л.Т. Гиляровская, Д.Н. Лысенко, Д.А. Ендовицкий. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 360 с.

5. Дик, В. В. Методология формирования решений в экономических системах и инструментальные среды их поддержки / В.В. Дик. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 364 с.

6. Молибог, Т.А. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации / Т.А. Молибог, Ю.И. Молибог. – М.: Гуманитар. изд. центр ВЛАДОС, 2005. – 383 с.

7. Пупшис, Т.Ф. Бухгалтерский учет для менеджеров: учебно-методический комплекс курса МВА / Т.Ф. Пупшис, С.М. Галузина – СПб.: Знание, 2006. – 380 с.

8. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности : Учебник / Г. В. Савицкая. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 425 с. - (Высшее образование).

9. Федорова, Г.В. Информационные технологии бухгалтерского учета, анализа и аудита. – М.: Омега-Л, 2004. – 304 с.

10. Хмельницкая, И. В. Проблемы формирования информационной базы анализа основных средств предприятия в современных условиях хозяйствования / И.В. Хмельницкая, О.В. Хомченко // Материалы междунар. науч.-техн. конф. молодых ученых. – Могилев, 24-25 января 2007.

УДК 316.3

В.В. Смачило, канд. екон. наук, проф. (*ХНУБА, Харків*)

М.Я. Кулієвич, здоб. вищ. осв. (*ХНУБА, Харків*)

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ ГЕНДЕРНОЇ НЕРІВНОСТІ НА РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ ЯК ОДНА З ПЕРЕДУМОВ ДОСЯГНЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

В сучасних реаліях проблема гендерної нерівності в сфері оплати праці набуває все більших масштабів, як у цілому світі, так і в межах окремих країн. На жаль, ці проблеми не минули і нашу країну, та знайшли своє місце в Цілях Сталого Розвитку 2016 – 2030 рр. (рис 1), які були затверджені на саміті ООН з питань сталого розвитку.

Згідно з Цілями Сталого Розвитку 2016 – 2030 рр., яких на сьогодні дотримується більшість країн світу та яких налічується 17 цілей проблема дискримінації, нерівності та досягненню справедливості займають одні з найголовніших місць серед усіх. А саме, скорочення нерівності всередині країни і між ними присвячено ціль 10, а забезпечення гендерної рівності, розширення прав і можливостей усіх жінок – ціль 5, які розкриваються через ряд підцілей (рис. 1).



Рисунок 1 – Розкриття сутності цілей сталого розвитку щодо гендерної нерівності

Джерело: побудовано авторами на основі [1]

Досвід та дослідження багатьох країн світу свідчить про те, що проблема гендерної нерівності на ринку праці виражається саме у нижчому рівні оплати праці у жінок. В Україні гендерна рівність, регулюється низкою законодавчих актів та Основним законом України. Але в сучасних українських реаліях ці акти та закони часто порушуються та мають формальний характер. Особливо яскраво це відображається на ринку праці та можна простежити у відмінностях оплати праці.

Досліджуючи динаміку зміни в гендерному розриві в сфері оплати праці, звернемо увагу на негативну тенденцію до зростання розриву (як різниці між оплатою праці чоловіків та жінок) протягом усього аналізованого періоду. Судячи з динаміки останніх років, зарплатна нерівність з часом тільки погіршується, про що свідчать офіційні дані (рис. 2).

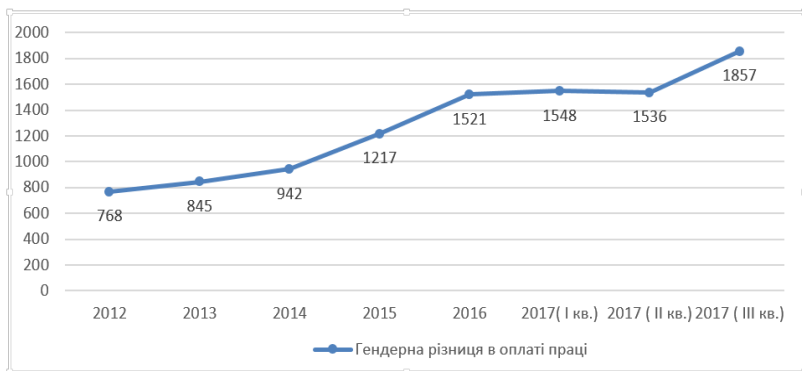


Рисунок 2 – Гендерний розрив в оплаті праці, грн
Джерело: побудовано авторами на основі [2]

За допомогою структурного аналізу виявимо найбільш суттєві розриви у різних сферах діяльності за аналізований період.

Таблиця 1 – Гендерна різниця в оплаті праці за різниці сферами діяльності

Сфера діяльності	2016		2017 (IV кв.)		2018 (II кв.)	
	Жінки	Чоловіки	Жінки	Чоловіки	Жінки	Чоловіки
1	2	3	4	5	6	7
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	4480	6001	5739	7006	6296	8120
Промисловість	4857	6503	7081	9349	7740	10359
Будівництво	4402	4811	6483	6960	6911	7693
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	4900	6331	6996	9181	8011	10549
Тимчасове розміщення й організація харчування	3328	3862	5064	5926	5516	6335

1	2	3	4	5	6	7
Інформація та телекомунікації	8159	10550	11616	14423	12799	16024
Фінансова та страхова діяльність	8815	13154	11789	17968	13265	20562
Професійна, наукова та технічна діяльність	7361	8824	10305	11911	11113	13300
Освіта	3712	3963	6225	6419	7323	7438
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	3327	3727	5320	5879	5692	6437
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	3654	7314	6023	10146	6215	11514
Надання інших видів послуг	4194	5076	6463	7799	7261	8651
Усього	4480	6001	7020	8879	7800	9930

Джерело: побудовано авторами на основі [2]

Аналізуючи дані таблиці, чітко відзначаємо перевагу оплати чоловіків над жінками. В середньому за аналізований період, оплата чоловіків на четверть більша ніж оплата жінок. Найбільші розриви спостерігаються у сферах транспорту, інформації та телекомунікації, фінансовій та у сфері мистецтва та спорту, приблизно до 30-40%. В цілому, відзначимо чітку та зростаючу тенденцію до росту протягом аналізованого періоду, що негативно впливає на рівень конкурентоспроможності жінок на вітчизняному ринку праці, та на економіку країни в цілому.

Основною причиною існування таких гендерних розривів в оплаті праці є те, що жіноча складова населення концентрується більше на посадах нижчого рівня, в наслідок чого отримують меншу зарплатню. За допомогою даних наведених у звітах ЄДРПОУ, станом на 2017р (рис. 3, 4), можна зробити висновки, щодо зайнятості жінок на керівних посадах в Україні, як і серед ФОП, так і серед юридичних осіб.

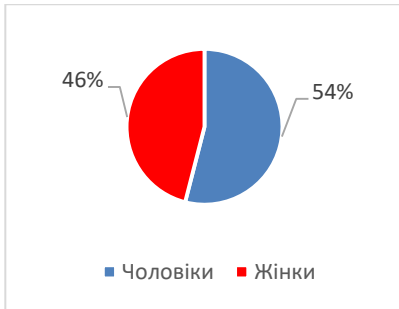


Рисунок 3 – Зайнятість керівних посад жінками серед ФОП



Рисунок 4 – Зайнятість керівних посад жінок серед юридичних осіб

Джерело: побудовано авторами на основі [3]

Отже, якщо серед приватних підприємців вірогідність того, що жінка очолить керівні посади є практично на одному рівні з вірогідністю чоловіків, то серед юридичних осіб (включно державними та громадськими формуваннями), ймовірність того, що жінка буде на керівних посадах більше ніж у 2 рази є меншою. Ситуація, яка склалася серед юридичних осіб є проявом гендерного дисбалансу.

Для більш наочного вигляду, проведемо аналітичний огляд гендерних зрушень у різних професійних групах (таб. 2).

Такі гендерні зрушення в деяких професійних групах пояснюються особливостями праці, важкістю, переважно більш важкої фізичної сили. Також, враховуємо бажання роботодавців, надавати переваги чоловікам, які не йдуть у декрет, не доглядають за дітьми, тощо. В цілому, жінки обіймають менш престижні посади, ніж чоловіки, а отже вони менш оплачувані. Законодавством про працю встановлено, що чоловікам, які працюють на більш важких професіях, встановлюються додаткові компенсації та пільги, що суттєво впливають на їх заробіток.

Результати дослідження показали, що гендерна нерівність на ринку праці в Україні має місце, а усі виявлені проблеми свідчать про її системність та поглиблення. Це вимагає створення нових підходів, механізмів, щодо забезпечення гендерного паритету на вітчизняному ринку праці, що є перспективами подальших досліджень.

Інформаційні джерела:

1. Цілі сталого розвитку 2016-2030. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholitia/tsili-staloho-rozvytku>

**Таблиця 2 – Зайняте населення за професійними групами за
гендерною ознакою, станом на 2017 р.**

Професійні групи	Зайняте населення (тис. осіб)		Гендерна оцінка
	Жінки	Чоловіки	
законодавці, керівники, менеджери	507	729,9	1,44
професіонали	1769,1	1121,1	0,63
фахівці	1191,2	639,9	0,53
технічні службовці	407,8	69,3	0,17
працівники сфери торгівлі	1816,5	910,3	0,50
кваліфіковані робітники сільського та лісового господарства, та рибальства	55,6	80,2	1,44
кваліфіковані робітники з інструментом	277,0	1657,1	5,98
робітники з обслуговування технологічного устаткування	278,8	1506,2	5,4
найпростіші професії	1468,2	1673,2	1,14

Джерело: побудовано авторами на основі [2]

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

3. Жінки то чоловіки на керівних посадах, відкритті данні ЄДРПОУ. – Режим доступу: <http://socialdata.org.ua/edrrou-gender/>

4. Смачило В.В., Кулієвич М. Я. Моніторинг гендерної асиметрії оплати праці. – Режим доступу: <http://eforum-lntu.com/assets/files/ekonomichnij-forum-2.pdf>

Секція 1

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІ ВАЖЕЛІ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ



УДК 336.228

А.С. Абрамова, канд. екон. наук (*ЧНУ ім. Ю. Федьковича, Чернівці*)

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЙОГО АКТИВІЗАЦІЇ

Податковий потенціал регіону визначає дієздатність податкової системи і регіонального механізму податкового регулювання до формування цільового податкового потенціалу територій країни. Податковий потенціал виступає глибоким резервом, можливим до реалізації в умовах ризику неплатежів, величини планованих безнадійних доходів з метою забезпечення податкової автономії території, а ефективне та якісне його використання є ключовим фактором соціально-економічного зростання країни та регіону, зокрема. Тому, в умовах уповільнення економічного розвитку, спаду податкових доходів держави, пошук нових важелів стимулювання податкового потенціалу є актуальним.

Наукові дослідження податкового потенціалу та його впливу на економічний та соціальний розвиток країни досліджували: О. Василик, В. Геєць, С. Каламбет, П. Мельник, Л. Тарангул, Л. Шаблиста та інші.

Сучасний стан економічного розвитку України демонструє складні умови фінансового розвитку територій країни, які посилені диференціацією технологічних досягнень, домінування розвитку окремих територій на основі концентрації основного капіталу. Такі обставини зумовлюють неоднорідність та неможливість повноцінного використання фінансових потоків країни.

Досліджуючи податковий потенціал України відмічено

існування деструктивного впливу податкової системи України на стан ділової активності, зумовленого постійністю процесів зростання фіскального тиску на фоні скорочення обсягів власних коштів підприємств та зниження потенціалу їх фінансово-економічного розвитку. Посилює складність ситуації і нерівномірність розподілу оподаткування між галузями та підприємствами, а складність ПКУ зумовлює правову невизначеність підприємств, поглиблює негативні процеси приховування доходів підприємців, оптимізацію податкових платежів, ухилення від сплати податків, недотримання норм законодавства, лобіювання податкових преференцій, посилення тіньової складової бізнесу та втечу капіталів [1].

Загальний аналіз податкового потенціалу України за 2015-2017 роки дає підстави стверджувати про існування хоча і незначної, та все ж позитивної динаміки річного зростання надходжень податків і зборів до Зведеного бюджету України. Так, у 2015-2017 роках приріст становив 63,1% та 27,2% відповідно до показників 2015 та 2016 років. Зростання відбулось за рахунок поступового збільшення податкової бази, зростання кількості суб'єктів господарювання, які вийшли з тіні і почали сплачувати податки. Серед надходжень податків і зборів четвірку лідерів представляє податок на доходи фізичних осіб, податок на прибуток підприємств, акцизний податок та ПДВ [3].

Податковими лідерами у 2017 році залишалися м. Київ, Київська, Дніпропетровська та Харківська області. Однак у зазначених регіонах, крім Харкова і Дніпропетровська, спостерігалось хоча і незначне, та все ж зростання доходів порівняно з 2016 роком. Найменші показники помічено Івано-Франківській області – всього 4198,92 млн. грн.

Позитивним індикатором зростання податкової бази в країні є збільшення наявних доходів населення по Україні – за 2017 рік збільшилися на 10,0% та 3,6% у порівнянні з 2015 та 2016 роками відповідно. Однак, їх реальна величина зменшилася на 8,4%. Отримані значення показника дозволяють врахувати лише ту частину податкової бази, яка відноситься до податків, що стягуються з платників-фізичних осіб. При цьому, в аналіз не включалися податки, платниками яких є юридичні особи, частка яких у структурі надходжень до бюджету становить близько 20% [3].

Однак щорічне зростання податкової бази та, як наслідок, податкового потенціалу, гальмується переліком проблем податкового середовища бізнесу, а саме: руйнування можливостей створення європейської моделі формування середнього класу та самодостатнього суспільства за рахунок малого та середнього бізнесу, розширення права фіскальних органів, що загрожує адміністративним тиском та проявам

корупції з боку представників даних органів, залежність податкової системи від адміністративного втручання уряду в її функціонування, що створює резерви для лобіювання приватних інтересів, а отже, нерівне конкурентне бізнес-середовище, скорочення кількості загальнодержавних і місцевих податків та зборів, що не вирішує проблему великого податкового навантаження на бізнес, не містить вагомих змін щодо удосконалення системи оподаткування господарської діяльності, пов'язаної з експлуатацією природних ресурсів, не забезпечує системного зниження схем оптимізації, тіньової та корупційної складової вітчизняної податкової системи, ПДВ залишається непрозорим і неадекватним, недосконале адміністрування оподаткування без преференцій бізнесу, відкритим залишилися питання щодо спеціальних режимів та спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності [4].

За таких умов, концепція формування міцного податкового потенціалу регіону повинна уточнювати пріоритети державної та регіональної податкової політики, а також формувати потенціал досягнення стратегічних завдань у контексті перспективних дій органів державної влади усіх рівнів шляхом формування багаторівневої системи податкового планування та модернізацію системи управління потенційними податковими можливостями країни в цілому і його суб'єктами зокрема; розбудови конкурентоспроможної економіки на основі стимулювання ділової активності завдяки надання податкових преференцій; посилення економічної інтеграції України з метою податкової конвергенції податкових систем різних країн на основі єдиної податкової політики; поглиблення децентралізації податкової системи та удосконалення її фіскальної ефективності в умовах гострого дефіциту державних фінансів. Посилить представлені заходи впливу і зростання податкової культури регіонів та чисельності законслухняних платників податків, удосконалення процесів адміністрування податкових платежів за вектором зростання результативності функціонування фіскальних органів тощо.

Таким чином, розширення податкової бази країни, зокрема, податкового потенціалу, є визначальними напрямками фінансової політики України, а запропоновані заходи зростання потенціалу, які можуть бути реальними фінансовими процесами, нададуть безпосередній вплив на стан податкової системи в цілому та податкового потенціалу, зокрема, структурне співвідношення потенціалів, структуру податкового тягаря, зміну, зрештою, моделі визначення податкових можливостей регіонів та країни в цілому.

Інформаційні джерела:

1. Горленко І.О. Фактори впливу на формування податкових

надходжень із регіону / І.О. Горленко, Д.О. Тарангул, А.А. Степаненко // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2012. – № 2(49). – С. 67–73.

2. Каламбет С.В. Податковий потенціал: теорія, практика, управління / С.В. Каламбет. – Донецьк : Наука і освіта, 2011. – 304 с.

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. Податковий потенціал регіонів України: теорія, методологій, оцінка: Монографія / За заг. ред. д.е.н. П.В. Мельник. – Ірпінь: Національний університет ДПС України. 2008. – 234 с.

УДК 336.745

В.В. Абрамян (*НАУ ім. М.С. Жуковського «ХАІ», Харків*)

ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ

Сьогодні тема фіскальної політики є дуже актуальною, оскільки економіка України переживає далеко не найкращі дні, і від того, як уряд здійснюватиме бюджетно-податкову політику, залежить доля кожної людини, що живе в нашій країні і доля всієї країни в цілому.

Сучасна фіскальна політика визначає основні напрями використання фінансових ресурсів держави, методи фінансування і головні джерела поповнення скарбниці. Залежно від конкретно-історичних умов в окремих країнах така політика має свої особливості. Будь-який уряд завжди проводить деяку фіскальну політику, незалежно від того, усвідомлює він це чи ні.

Фіскальна політика здійснюється з метою цілеспрямованого впливу на обсяг національного виробництва, рівень безробіття та інфляції. Вона є головною складовою фінансової політики та дуже важливою ланкою економічної політики. Серед численних завдань фіскальної політики, так званого дерева цілей, твірних, основними є:

- стійке зростання національного доходу;
- помірні темпи інфляції;
- повна зайнятість;
- згладжування циклічних коливань економіки.

В сучасних умовах розвитку країни суттєвим елементом регулювання фіскальної політики і економіки в цілому – є державний податковий контроль, що забезпечує ефективне функціонування

фінансової системи та, як результат, сприяє формуванню, наповненню і використанню фінансових ресурсів бюджетів різних рівнів.

Перед податковим контролем, як складовою податкової системи, стоять завдання подолання нерівномірного розподілу податкового навантаження в економіці, вдосконалення неефективної на сьогодні системи податкових пільг, зменшення заборгованості зі сплати податків і зборів до бюджету, сприяння розробці та запровадженню стабільного, прозорого законодавства, з метою детінізації української економіки та легалізації доходів юридичних і фізичних осіб.

Природа фіскальних проблем полягає в тому, що їх не вдається вирішити раз і назавжди. Уповільнення темпів необхідних інституційних і структурних реформ, а також ослаблення фінансової дисципліни дуже швидко приводять до серйозних фіскальних труднощів. В даний час особливо гостро виявилися недоліки фінансової політики, стримуючі економічний і соціальний розвиток України. До них відносяться:

- догматичний (нетворчий) характер фінансової політики, її нездатність швидко реагувати на умови розвитку нашої держави, що змінюються;

- відсутність стратегічних розробок;

- проведення часткових, малообґрунтованих тактичних заходів, орієнтованих на короткочасну вигоду;

- відрив фінансової політики від фактичного стану справ в економіці;

- порушення збалансованості державного бюджету України;

- залишковий підхід при визначенні фінансової бази задоволення соціальних потреб громадян.

Значимість податкового контролю в умовах трансформаційної економіки особливо зростає через суттєву залежність від податкової складової бюджетів усіх рівнів, все ще низьку податкову культуру населення в цілому і платників податків, зокрема.

Ефективний податковий контроль має забезпечувати прозоре економічне адміністрування податкових відносин при оптимальному розмірі витрат на його здійснення і являє собою необхідну умову функціонування податкової системи. За його відсутності або малої ефективності важко розраховувати на те, що всі платники податків будуть своєчасно і в повному обсязі сплачувати податки і збори, що, у свою чергу, може поставити під загрозу економічну безпеку держави.

Тому, на сьогодні, основним завданням для України повинно стати формування такої фіскальної політики, що дасть поштовх до зростання національної економіки, та можливість вирішення соціальних проблем. Також уряд повинен прийняти програму антикризових заходів, яка

повинна передбачати затвердження основних напрямів фіскальної політики на найближчу перспективу, їх обґрунтування має враховувати найімовірніші методи запозичення коштів для покриття дефіциту державного бюджету. Необхідним є і проведення попередньої експертної оцінки варіантів модернізації податкової системи, що закладаються до програми. Така експертиза повинна здійснюватися з урахуванням того, що дослідження функціонування податків не можуть ґрунтуватися на дискретному вивченні їх впливу на соціально-економічні процеси в окремі проміжки часу, оскільки останнє можливе тільки в умовах абсолютної стабільного суспільства.

В даний час висвічується необхідність вдосконалення і оптимізації інструментів державного регулювання економіки. В умовах, коли державні фінанси знаходяться в кризовому стані, а рівновага між доходами і витратами держбюджету украй нестабільна, слід активно шукати шляхи скорочення бюджетного дефіциту, і, перш за все, за рахунок витратної його частини.

Реформування діючої податкової системи повинне здійснюватися у напрямі створення сприятливих умов для товаровиробників, стимулювання вкладення зароблених засобів в інвестиційні програми, забезпечення пільгового податкового режиму для іноземних капіталів, що повертаються з метою рішення пріоритетних задач розвитку української економіки.

Фіскальна політика формується на політичній арені, і це багато в чому утрудняє її застосування для стабілізації економіки. Деякі економісти навіть стверджують, що переслідувана політиками мета - це зовсім не захист інтересів національної економіки, а швидше власне переобрання на новий термін.

Але навіть при тих обставинах, що в реальній економіці існують деякі моменти, що знижують ефективність фіскальної політики, її застосування дозволяє в тій чи іншій мірі згладити коливання економічних циклів. Позитивний ефект від застосування фіскальної політики може бути досягнутий тільки, якщо на чолі уряду знаходяться справжні професіонали, аси своєї справи.

Фіскальна політика є вагомим інструментом державного регулювання економікою і вимагає всеохоплюючого планування, аналізу, оцінки та контролю. Це надасть широкі можливості для розробки ефективних стратегій державного регулювання, підвищення результативності діяльності сектора державного управління. Також важливого значення слід надавати масштабам державного сектора, виходячи не лише з інтересів економічного зростання, але і його суспільної корисності у національному господарстві.

І.С. Андрищенко, канд. екон. наук (*ХДУХТ, Харків*)

О.Р. Билиба, магістрант (*ХДУХТ, Харків*)

ПЕРЕВІРКИ ДЕРЖПРАЦІ: ПРАВА ТА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ РОБОТОДАВЦІВ

Функції інспекції праці в Україні Положенням № 96 покладено на Державну службу України з питань праці (далі – Держпраці). Держпраці реалізує державну політику у сферах промислової безпеки, охорони праці, гігієни праці, здійснення державного гірничого нагляду, а також з питань нагляду та контролю за додержанням законодавства про працю, зайнятість населення, загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності, у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, на випадок безробіття в частині призначення, нарахування та виплати допомоги, компенсацій, надання соціальних послуг та інших видів матеріального забезпечення з метою дотримання прав і гарантій застрахованих осіб. Держпраці проводить планові та позапланові перевірки.

Планові перевірки проводяться з періодичністю, яка визначається відповідно до критеріїв, за якими оцінюється ступінь ризику від провадження господарської діяльності суб'єктами господарювання. Періодичність планових перевірок:

- з високим ступенем ризику – не частіше ніж один раз на рік;
- із середнім ступенем ризику – не частіше ніж один раз на два роки;
- з незначним ступенем ризику – не частіше ніж один раз на п'ять років.

Позапланові перевірки проводяться незалежно від кількості раніше проведених перевірок за наявності інформації про факти порушення законодавства про працю. Підставами для проведення позапланових перевірок є:

- рішення суду або інформація від правоохоронних органів про порушення законів про працю;
- рішення керівника інспектора про перевірку дотримання трудового законодавства;
- заява працівника про неоформлення його на роботу;
- заява працівника про порушення його трудових прав;
- інформація від Держстату, ДФС і Пенсійного фонду.

Інспектор праці сам визначає куди і коли відправитися на перевірку, на відміну, наприклад, від інспекторів ДФС, які повинні отримувати санкцію начальства і направлення на перевірку. Інспектор вирішує, попереджати про свій візит чи ні. Про проведення перевірки він повідомляє уповноваженій посадовій особі підприємства. Для проведення відвідування інспектору досить мати при собі службове посвідчення.

Постанова КМУ від 26.04.2017 р. № 295 визначає порядок проведення перевірок. Інспектори насамперед перевіряють правильність оформлення трудових відносин з працівниками: наявність наказів про прийняття на роботу, заповнених трудових книжок (відповідно до Інструкції про порядок ведення трудових книжок), штатний розклад і робочий графік, відомості по виплаті заробітної плати. Перевіряють також, чи немає оформлення співробітника на неповний робочий день при фактичній роботі full-time, дотримання компанією термінів і розмірів виплати заробітної плати, надання співробітникам гарантій і пільг, передбачених законом.

Інспектори мають право не тільки знайомитися з документами, а й опитувати співробітників, їх керівників, як наодинці, так і в присутності свідків. За результатами інспектування складається акт, а якщо виявлено порушення, то виноситься припис про їх усунення.

Тривалість перевірки не може перевищувати десяти робочих днів для великих і середніх підприємств, а для суб'єктів мікропідприємництва і малого підприємництва – двох робочих днів. У разі перевищення цих строків, керівництво підприємства має право не допустити інспектора до проведення перевірки. Також керівництво підприємства має право вимагати у інспекторів нерозголошення інформації, яка становить комерційну таємницю або конфіденційну інформацію.

На підставі акта перевірки Державною службою України з питань праці в ході якої виявлено порушення законодавства про працю, на юридичну особу або фізичну особу-підприємця накладаються штрафи у таких розмірах:

- за фактичний допуск працівника до роботи без оформлення трудового договору (контракту), оформлення працівника на неповний робочий час в разі фактичного виконання роботи повний робочий час, встановлений на підприємстві, виплата заробітної плати (винагороди) без нарахування і сплати єдиного соціального внеску та податків – 111 690 грн. за кожного працівника, щодо якого скоєно порушення (тридцять мінімальних заробітних плат);
- порушення термінів виплати заробітної плати працівникам, інших виплат, більш ніж за один місяць або виплата їх не в повному

обсязі – 11 169 грн. (три мінімальних заробітних плати);

➤ неотримання мінімальних державних гарантій в оплаті праці (наприклад, несплата за роботу в нічний час, роботу у вихідний або святковий день, понаднормову роботу та ін.) – 37 230 грн. за кожного працівника (десять мінімальних заробітних плат);

➤ недопуск до проведення перевірки або створення перешкод у її проведенні – 11 169 грн. (три мінімальних заробітних плати);

➤ недопуск до проведення перевірки з питань виявлення таких порушень, як: фактичний допуск працівника до роботи без оформлення трудового договору (контракту); оформлення працівника на неповний робочий час в разі фактичного виконання роботи повний робочий час, встановлений на підприємстві; виплата заробітної плати (винагороди) без нарахування і сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та податків – 372 300 грн. за кожен факт недопущення до проведення перевірки (сто мінімальних заробітних плат);

➤ інші порушення вимог законодавства про працю – 3723 грн. (одна мінімальна заробітна плата).

Штраф сплачується протягом одного місяця з дня прийняття постанови про його накладення, про що суб'єкт господарювання або роботодавець повідомляють Держпраці чи її територіальний орган. Постанова про накладення штрафу може бути оскаржена у судовому порядку. Не сплачений добровільно штраф стягується в примусовому порядку органами виконавчої служби.

УДК 336.745

А.С. Авдєєнко (НАУ ім. М.Є. Жуковського «ХАІ», Харків)

ФІНАНСОВА ГРАМОТНІСТЬ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ РІВНЯ

В умовах сучасності уряди багатьох розвинених держав прийшли до розуміння того, що освічені, впевнені в собі громадяни, які спроможні взяти на себе більшу відповідальність за особисті фінанси та відігравати активну роль на ринку фінансових послуг, формують міцну основу для успішного розвитку суспільства.

Фінансова грамотність стала світовим рухом. Швидкими темпами створюються національні програми підвищення фінансової

грамотності споживачів фінансових послуг, особливо після світової фінансової кризи. Важливу роль в цьому процесі відіграє сама держава. Так як для ефективного виконання функцій щодо підвищення рівня фінансової грамотності країна повинна співпрацювати з іншими зацікавленими сторонами, зокрема необхідна співпраця з приватним сектором, фінансовими установами.

Проблеми підвищення рівня фінансової грамотності населення та її вплив на фінансову поведінку домогосподарств давно перебувають у полі зору зарубіжних вчених і керівників урядів розвинених країн світу, адже фінансово грамотне населення здатне попереджати бідність, приймати більш ефективні та зважені фінансові рішення, сприяє стабільному розвитку фінансових ринків та стимулює економічне зростання в країні.

Варто зауважити, що вигоди від високого рівня фінансової грамотності населення розподіляються між різними суб'єктами, основними з яких є:

1) споживачі фінансових продуктів та послуг, які отримують віддачу від власних коштів; захищаються від випадковостей; мінімізують ризики та надмірну заборгованість; економлять на платежах; обезпечують себе від фінансових зловживань тощо;

2) фінансові установи, організації (зростання довіри населення до фінансової системи держави збільшує обсяг фінансових операцій, попит на фінансові продукти, зменшує витрати на маркетинг; знижує фінансові ризики, фінансові втрати, зменшує кількість проблемних операцій);

3) регулятори фінансового ринку (Національний банк України);

4) уряд – завдяки забезпеченню економічного зростання та підвищення добробуту населення;

5) роботодавці.

Таким чином, основними організаторами та спонсорами програми фінансової грамотності повинні виступати як держава, так і неурядові організації та комерційні структури.

Сьогодні проблему підвищення рівня фінансової грамотності можна віднести до міжнародної, тому що вона прямо пов'язана зі зростанням конкурентоспроможності держави та її фінансовою безпекою.

Щодо України, то в міжнародному рейтингу за індексом конкурентоспроможності у 2012 році зайняла 82 місце з-поміж 142 країн, опинившись між Румунією та Грузією. Зрозуміло, що дана ситуація обумовлена й рівнем фінансової грамотності. Але на жаль на тлі останніх фінансових подій в Україні та реакції на них громадян

піднімається все той же висновок: в Україні низький рівень фінансової грамотності населення.

Так як через недостатню обізнаність про фінансові установи, кожен другий заощадує вдома, при цьому щоденно втрачаючи свої кошти. Характерним є також значна недовіра до фінансових установ у кожного четвертого українця через гіркий досвід з банківськими установами щодо споживчого кредиту. При цьому, з тих хто мав проблеми при користуванні фінансовою послугою мізерна частина відстоює свої права, подає скаргу у відповідні органи і як результат втрачає довіру до всіх фінансових установ просто через незнання. Насправді, в більшості українців склалося відверто пасивне ставлення до створення власного добробуту та зовсім нерозвинута філософія «опори на власні сили». Виявляється, що 39 % населення нашої країни не мають банківських рахунків. Більшість українців користуються лише базовими фінансовими послугами, серед яких: оплата комунальних платежів через банк (72 %); користування банківським рахунком та пластиковою карткою (68 %); споживчий кредит (30 %); проведення платежів через термінали платіжних систем (38 %); користуються послугою переказу грошей через банк (92%); обмін валюти (31 %) та інше.

Однак, українці практично не користуються так званими інвестиційними послугами, зокрема, такими фінансовими інструментами, як акції, облігації або інвестування в недержавні пенсійні чи інвестиційні фонди.

Проте понад 60 % українців вважають себе фінансово грамотними, однак близько 20 % з них змогли дати 5 правильних відповідей на 7 простих математичних запитань, без яких неможливо управляти власними фінансами. Кожен третій українець вважає, що купувати речі в кредит є виправданим. Все це свідчить про низький рівень фінансової грамотності населення. При цьому населення не зацікавлене в отриманні більшого обсягу інформації про фінансові продукти.

Фінансова криза в Україні дала зрозуміти, що існує потреба у кращих стандартах розкриття інформації та реалізації фінансових послуг для споживачів. Існує цільова програма, розроблена світовим банком, – «Стратегія захисту прав споживачів і фінансова грамота України 2012-2017». Вона передбачає комплекс заходів, що реалізується спільно з випуском друкованих довідників, проведенням лекцій, семінарів.

Роботу, спрямовану на підвищення рівня фінансової грамотності населення, започаткував і Національний банк України, з ініціативи котрого розроблено Програму підвищення рівня фінансової грамотності населення та план заходів на її виконання, яким передбачено:

– проведення тренінгів, круглих столів для банківської спільноти, журналістів і студентів;

– написання книжок із фінансової грамотності для дітей та глосарію банківської термінології, розрахованого на широке коло читачів, які цікавляться практичними питаннями розвитку банківської системи України;

– проведення інтерв'ю з керівниками Національного банку України для ознайомлення широких верств населення з діяльністю регулятора.

Фінансово грамотні люди більшою мірою захищені від фінансових ризиків і непередбачуваних ситуацій. Вони відповідальніше ставляться до управління особистими фінансами, здатні підвищувати добробут за рахунок розподілу наявних грошових ресурсів і планування майбутніх витрат, адже, фінансово обізнаний громадянин буде сприяти розвитку економіки.

Підсумовуючи викладене вище, зазначимо, що успішність адаптації домогосподарства до нестабільних умов ринкового середовища залежить від уміння обирати найдоцільнішу і найоптимальнішу стратегію фінансової поведінки.

УДК 336.1.07:336.226.322

І.С. Андрущенко, канд. екон. наук (*ХДУХТ, Харків*)

С.В. Мирошник, магістрант (*ХДУХТ, Харків*)

ЕЛЕКТРОННЕ АДМІНІСТРУВАННЯ ТА ВІДШКОДУВАННЯ ПДВ

Система електронного адміністрування ПДВ – технічний засіб, що спрямований на забезпечення обліку адміністрування ПДВ. Основне призначення системи – безперервний контроль формування та відшкодування ПДВ. Головною складовою системи електронного адміністрування ПДВ є електронний рахунок, який автоматично відкривається платникам ПДВ в системі електронного адміністрування.

Платник податку має право зареєструвати податкові накладні та/або розрахунки коригування в Єдиному реєстрі податкових накладних на суму податку (Σ Накл), обчислену за такою формулою:

$$\Sigma_{\text{Накл}} = \Sigma_{\text{НаклОтр}} + \Sigma_{\text{Митн}} + \Sigma_{\text{ПопРах}} + \Sigma_{\text{Овердрафт}} - \Sigma_{\text{НаклВид}} - \Sigma_{\text{Відшкод}} - \Sigma_{\text{Перевищ}}$$

де:

Σ НаклОтр – загальна сума податку за отриманими платником податковими накладними, зареєстрованими в Єдиному реєстрі податкових накладних;

Σ Митн – загальна сума податку, сплаченого платником при ввезенні товарів на митну територію України;

Σ ПопРах – загальна сума поповнення з поточного рахунку платника податку рахунка в системі електронного адміністрування податку, в тому числі рахунків у системі електронного адміністрування податку платника - сільськогосподарського підприємства, що обрало спеціальний режим оподаткування;

Σ Овердрафт – сума середньомісячного розміру сум податку, які за останніх 12 звітних (податкових) місяців були задекларовані платником до сплати до бюджету та погашені чи розстрочені або відстрочені, а також задекларовані платником - сільськогосподарським підприємством, що обрав спеціальний режим оподаткування;

Σ НаклВид – загальна сума податку за складеними платником податковими накладними, зареєстрованими в Єдиному реєстрі податкових накладних та розрахунками коригування до таких податкових накладних, зареєстрованими в Єдиному реєстрі податкових накладних;

Σ Відшкод – загальна сума податку, заявлена платником до бюджетного відшкодування з урахуванням сум коригувань та результатів перевірок, що проводяться відповідно до Податкового кодексу України;

Σ Перевищ – загальна сума перевищення податкових зобов'язань, зазначених платником у поданих податкових деклараціях з урахуванням поданих уточнюючих розрахунків до них, над сумою податку, що міститься в складених таким платником податкових накладних та розрахунках коригування до таких податкових накладних, зареєстрованих в Єдиному реєстрі податкових накладних.

Показник Σ Перевищ розраховується ДФС автоматично після прийняття звітності від платника податку, та при обрахунку позитивного значення вказаного показника на таке значення зменшується реєстраційна сума такого платника. Такий розрахунок здійснюється окремо за кожний звітний (податковий) період без наростаючого підсумку.

Сума податку, що підлягає сплаті (перерахуванню) до Державного бюджету України або бюджетному відшкодуванню, визначається як різниця між сумою податкового зобов'язання звітного (податкового) періоду та сумою податкового кредиту такого звітного

(податкового) періоду. При позитивному значенні така сума підлягає сплаті (перерахуванню) до бюджету. При від'ємному значенні (бюджетному відшкодуванні) така сума:

1) враховується у зменшення суми податкового боргу з податку, що виник за попередні звітні (податкові) періоди (у тому числі розстроченого або відстроченого відповідно до Податкового кодексу України);

2) або підлягає бюджетному відшкодуванню за заявою платника у сумі податку, фактично сплаченій отримувачем товарів/послуг у попередніх та звітному податкових періодах постачальникам таких товарів/послуг;

3) та/або зараховується до складу податкового кредиту наступного звітного (податкового) періоду.

Можна виділити необхідні умови отримання бюджетного відшкодування:

1) Не повинно бути податкового боргу. Якщо він наявний, то бюджетне відшкодування можна отримати тільки після його повного погашення.

2) Існує обмеження лімітом реєстрації, який обчислюється за п. 2001.3 ПКУ на момент подання декларації, тобто сума бюджетного відшкодування ПДВ має не перевищувати показник Σ Накл (реєстраційний ліміт) на дату подання декларації.

3) Сума ПДВ, яка подається на відшкодування, має бути сплаченою, тобто відшкодовується тільки ПДВ, який був сплачений грошовими коштами постачальникам товарів, робіт, послуг у попередніх і поточних звітних періодах.

Для того, щоб отримати бюджетне відшкодування з ПДВ необхідно:

- показати в рядку 19 Декларації з ПДВ від'ємне значення;
- заповнити у Декларації з ПДВ рядок 20.2;
- визначити спосіб отримання відшкодування, зазначивши суму в рядку 20.2.1 «на рахунок платника податку» та/або рядку 20.2.2 «у рахунок сплати грошових зобов'язань...»; подати разом з Декларацією з ПДВ Додаток Д3 «Розрахунок суми бюджетного відшкодування», у якому необхідно розрахувати та розшифрувати суму відшкодування, її формування та сплачену частину;

- подати разом з Декларацією Додаток Д4 «Заява на повернення суми бюджетного відшкодування...»;

- після подачі вищеперерахованих декларації та додатків на основі Додатку 4 платник податку потрапляє до Реєстру заяв на повернення сум бюджетного відшкодування.

Заяви платників податку (Додаток Д4) включаються до Реєстру

автоматично протягом операційного дня в хронологічному порядку по мірі їх надходження. Після внесення заяви в реєстр настає період очікування. ДФС має здійснити камеральну або документальну перевірку та узгодити суму відшкодування. Камеральна перевірка проводиться у більшості випадків, крім визначених п. 200.11 ПКУ. На камеральну перевірку відводиться 30 календарних днів, наступних за граничним строком подання Декларації з ПДВ з Додатком 4 або за днем фактичного їх подання, якщо вони подані пізніше (п. 76.3 ПКУ). На день, що настає за даним строком бюджетне відшкодування вважається узгодженим (31-й календарний день). Відповідна інформація має з'явитися в Реєстрі. За завищення бюджетного відшкодування передбачений штраф у розмір 25% від суми такого завищення. У такому ж хронологічному порядку за порядком внесення до даного Реєстру заяв здійснюється повернення узгодженої суми бюджетного відшкодування. Бюджетне відшкодування після його узгодження за правилами має бути отриманим протягом 5 операційних днів з Казначейства на поточний рахунок або бути зарахованим в рахунок сплати інших податкових платежів і зборів.

УДК 336.275:658.149.5

В.В. Бердо, магістрант (*ХДУХТ, Харків*)

ФІНАНСОВА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАПОБІГАННЯ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА

Протягом останніх років економіка України зазнала системних викликів, включаючи значну девальвацію гривні, макроекономічні дисбаланси, анексію Криму, воєнні дії у промислових районах на Сході України. Все це негативно вплинуло на прибутковість і платоспроможність вітчизняного бізнесу. Перед значною кількістю українських підприємств постала реальна загроза банкрутства. Природньо, що у такій ситуації бізнес шукає інструменти, які дозволять запобігти банкрутству та фінансово оздоровити підприємство. Одним з таких інструментів є фінансова реструктуризація, метою якої є фінансове оздоровлення підприємства через підвищення ефективності формування і використання фінансових ресурсів. Для ефективної реалізації фінансової реструктуризації в процесі фінансового оздоровлення підприємства необхідно розуміти її сутність. Аналіз наукової літератури

дозволив нам виділити декілька точок зору щодо трактуванні поняття «фінансова реструктуризація». Більшість авторів, як правило, зводять сутність фінансової реструктуризації лише до зміни структури пасиву балансу. Підтримує це визначення і О.О. Терещенко, хоч і дещо розширює його: «Фінансова реструктуризація пов'язана зі зміною структури та розмірів власного і позикового капіталу, а також зі змінами в інвестиційній діяльності», при цьому автор зазначає, що «фінансова реструктуризація має супроводжуватись реструктуризацією виробництва, бо інакше ліквідації підприємства уникнути не вдасться». На наш погляд, таке трактування сутності фінансової реструктуризації є занадто вузьким. У науковій літературі існує й інший погляд на сутність фінансової реструктуризації. Економісти-дослідники Т. Лозова, А. Донченко та інші розглядають фінансову реструктуризацію у двох напрямках: зміну структури дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства, що також не розкриває повною мірою сутності такого виду реструктуризації як фінансова, оскільки у процесі реструктуризації змінюється склад та розміри не тільки дебіторської заборгованості, але й інших складових елементів активу балансу підприємства. У свою чергу, в результаті реструктуризації активів формуються фінансові ресурси підприємства, що викликає відповідні зміни у пасиві балансу. Зміни у пасиві балансу (складі та розмірі власного та позикового капіталу підприємства) обумовлені також реструктуризацією грошових потоків підприємства, яка за мету має зростання чистого грошового потоку та забезпечення синхронізації окремих видів грошових потоків у часі. Тому більш слушно вважаємо позицію М. Білик, яка пропонує у складі фінансової реструктуризації виділяти реструктуризацію активів, реструктуризацію пасивів та реструктуризацію грошових потоків. Узагальнюючи вищевикладене, пропонуємо таке визначення фінансової реструктуризації підприємства: «Фінансова реструктуризація являє собою процес, обумовлений зміною структури й розмірів власного та позикового капіталу, а також змінами у складі активів підприємства, реформуванням його грошових потоків». Дослідження довели, що практичне впровадження фінансової реструктуризації підприємства з напрямку реструктуризації пасиву балансу може набирати таких форм: відстрочення або розстрочення кредиторської заборгованості, переведення простроченої кредиторської заборгованості у більш надійні і ліквідні фінансові інструменти (векселі, облігації), зміна боргу на власність, переведення боргу на іншу юридичну особу та інші форми. З напрямку реструктуризації активу балансу можливо виділити такі форми фінансової реструктуризації: прискорення інкасації боргу за поставлену продукцію, рефінансування дебіторської заборгованості за допомогою

операцій факторингу, форфейтингу, продаж понаднормативних та «заморожених» оборотних та необоротних активів, зворотний лізинг, скорочення або ліквідація портфелю короткострокових фінансових вкладень та інші форми. Забезпечити реформування грошових потоків підприємства з метою їх зростання можливо через використання таких форм фінансової реструктуризації, як: запровадження системи цінкових знижок, що стимулюватиме зростання обсягів реалізації продукції, використання методу прискореної амортизації необоротних активів, надання в оренду зайвих приміщень і обладнання. Зменшення від'ємних грошових потоків підприємства можна досягти, скорочуючи постійні поточні витрати підприємства, зменшуючи суми податкових платежів за рахунок активної податкової політики та ін. Фінансова реструктуризація може здійснюватись самостійно, а також у складі стратегічної або санаційної реструктуризації, що набуває на сучасному етапі найбільшого поширення як у торгівлі, так і в інших галузях економіки.

УДК 336.717.5

К.І. Беспалова, магістрант (*ХДУХТ, Харків*)

ЗНАЧЕННЯ ДЕПОЗИТІВ У ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ СУЧАСНОГО БАНКУ

Ефективність діяльності будь-якої банківської установи у сам перед залежить від наявності необхідного обсягу депозитних ресурсів, оскільки само вони є основою ресурсної бази комерційного банку. Від кількості і якості залучених депозитів залежать види кредитних операцій і, відповідно, розмір доходу банку. Депозити є основним джерелом залучених коштів комерційного банку. За різними оцінками, саме депозити забезпечують від 70 до 95 % банківських активів. Це пояснюється їх чисельністю, відносною стійкістю та меншою вартістю порівняно з іншими джерелами.

Для забезпечення стабільної роботи банк потребує стійкої ресурсної бази, сформованої переважно за рахунок строкових депозитів, але в умовах нестабільної економіки України бажання вкладників до розміщення своїх коштів на тривалий строк значно зменшується, хоча, за оцінками вітчизняних експертів, «на руках» населення знаходиться значний потенціал грошових ресурсів, що становить велику частину грошового обороту і може бути розміщеним

у комерційних банках України. Головними причинами такої повідинки вкладників є високі темпи інфляції, здешевлення гривні відносно долара та євро те складності у прогнозування розвитку економічної ситуації на тривалий строк.

У сучасних економічних умовах, з огляду на розміри процентних ставок, головною метою депозитних операцій стає не отримання прибутку, а збереження вартості грошей у часі. Все це ускладнює процес залучення комерційним банком депозитних ресурсів у необхідній йому кількості. Тож, завданням для стабільної діяльності банків та економіки в цілому є пошук можливостей підтримувати ресурсну базу банку на достатньому рівні. У сучасній банківській практиці існує багато методів, які дозволяють виконати поставлене завдання. На нашу думку для банків України ефективними можуть бути застосування комплексного обслуговування клієнтури. Крім традиційного кредитного та розрахунково-касового обслуговування, банк може пропонувати своїм клієнтам низку додаткових послуг. Постійне розширення діапазону таких послуг, зниження їх вартості, покращення якості обслуговування, надання різноманітних консультацій сприятимуть створенню у клієнтів репутації банку-партнера, що у свою чергу, підвищить рівень довіри до банку і надасть можливість залучати кошти на більш тривалий термін.

Велике значення для стимулювання депозитних ресурсів є впевненість клієнтів у збереженні своїх заощаджень. Таку впевненість можна досягти шляхом страхування депозитів. На сьогодні в Україні успішно діє Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, який є гарантом повернення коштів вкладникам у разі фінансової неспроможності банку. На нашу думку, підвищення рівня гарантованого вкладу теж позитивно вплинуло на розмір депозитних ресурсів.

Отже, при формуванні депозитної бази перед комерційним банком стає ряд проблем, які потребують вирішення. Цього можна досягти лише за рахунок виваженої депозитної політики, яка буде тісно пов'язана з кредитною політикою і забезпечувати реалізацію останньої. Саме такий підхід на сьогодні може забезпечувати ліквідність, фінансову стійкість і одночасно прибутковість комерційного банку. Депозитна політика сучасного банку повинна максимально задовольняти різноманітні цільові потреби клієнтів шляхом розробки і впровадження нових видів депозитів, передбачати гнучку вартість депозитних продуктів. Це дасть змогу залучити більшу кількість клієнтів, завойовувати нові сегменти ринку.

Ефективна депозитна політика повинна включати заходи маркетингової стратегії, оскільки раціональне поєднання цінових і нецінових методів маркетингової політики дає максимальний ефект у

конкурентній боротьбі. В умовах загострення конкурентної боротьби між комерційними банками за ресурси банк повинен не просто запропонувати вкладникам оптимальну проценту ставку за депозитом, широкий асортимент депозитних послуг та якісне обслуговування, а й створювати максимально сприятливі умови за депозитами, які будуть заохочувати вкладників до розміщення їх заощаджень суме у цьому банку.

УДК 631.016

І.А. Бігдан, канд. екон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

С.К. Бацій, магістрант (*ХДУХТ, Харків*)

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Вирішення проблем сталого розвитку підприємств вимагає постійного коректування методів фінансового управління на основі відповідного інструментарію, який допоміг би створити таку інформаційну структуру, що здатна вирішувати базові проблеми його стійкого розвитку не тільки в сьогоденні, але і в майбутньому. Важлива роль у вирішенні окреслених проблем відводиться діагностиці фінансового стану підприємства. Вона повинна не тільки забезпечувати управління необхідною інформацією про поточне фінансово-економічне положення, але і визначати несприятливі тенденції внутрішнього розвитку підприємства і умов зовнішнього середовища його функціонування, встановлювати «діагноз» і розробляти способи і рекомендації «лікування хвороби».

Методика діагностики фінансового стану підприємства являє собою комплексне і системне дослідження результатів фінансово-господарської діяльності підприємства, яке дає можливість виявити найважливіші аспекти та найслабкіші позиції у фінансовому стані даного підприємства, а також з'ясувати потенційні можливості підприємства з поліпшення фінансового стану і розробити рекомендації щодо їх практичного впровадження. Деталізація процедурної сторони методики діагностики фінансового стану залежить від поставленої мети та різних факторів інформаційного, часового, методичного, кадрового та технічного забезпечення.

Головною метою діагностики фінансового стану є оцінка оптимальності розташування і ефективності використання фінансових

ресурсів підприємства, пошук потенційних резервів підвищення рівня прибутку та посилення фінансової стабільності.

Досягнення мети фінансової діагностики потребує поетапного вирішення наступних завдань:

- виявлення найважливіших характеристик фінансово-економічного положення підприємства і дослідження їх динаміки (за даними фінансової звітності);

- аналіз наявності, складу і структури майна підприємства та джерел його утворення (в цілому і за окремими видами), причин та наслідків їх змін;

- об'єктивна оцінка стану і динаміки фінансової стійкості підприємства, дотримання кредитної дисципліни;

- оцінка дотримання підприємством платіжно-розрахункової дисципліни, стану і динаміки платоспроможності і ліквідності;

- аналіз раціональності використання майна і капіталу підприємства (в цілому і за окремими їх видами), причин та наслідків змін рівня ділової активності;

- аналіз результативності використання майна і капіталу підприємства (в цілому і за окремими їх видами), причин та наслідків змін рівня рентабельності;

- об'єктивна оцінка положення підприємства на товарному і фондовому ринку, причин та наслідків його змін;

- інтегральна оцінка фінансового стану і прогнозування рівня фінансової стабільності підприємства;

- виявлення потенційних можливостей поліпшення фінансового стану підприємства і розробка заходів щодо їх впровадження в практичну діяльність.

Інформаційною базою діагностики фінансового стану підприємства є його фінансова звітність (бухгалтерський баланс (звіт про фінансовий стан), звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід), звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал, примітки і додатки до фінансової звітності), дані первинного й аналітичного бухгалтерського обліку, які деталізують окремі статті елементів фінансової звітності тощо.

Таким чином, за сучасних умов діагностика фінансового стану підприємства є особливо необхідною, а її основна функція полягає в інформаційному забезпеченні ухвалення управлінських рішень. Для її проведення кожне підприємство повинно самостійно визначати набір показників, який би комплексно дозволяв оцінювати стан підприємства як з погляду ризиків, так і ефективності діяльності, а також методи дослідження. В цілому застосування підприємствами діагностичних

процедур дозволить оцінювати не лише наслідки прийняття поточних і стратегічних рішень, але й визначати можливі перспективи його розвитку. Вчасно й правильно проведена діагностика дозволить підприємству запобігти кризового стану, зможе попередити банкрутство, виявити резерви зміцнення фінансово-економічного потенціалу, підвищення ефективності використання господарських всіх видів ресурсів та визначити домінантні вектори сталого розвитку підприємства.

УДК 658.148

О.П. Близнюк, канд. екон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

Л.Р. Віжунова, магістрант (*ХДУХТ, Харків*)

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОРТФЕЛЕМ ПАЙОВИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

В процесі формування та управління портфелем цінних паперів перед інвестором постає завдання щодо проведення ретельного аналізу співвідношення ризику та дохідності окремих пайових, боргових, похідних фінансових інструментів, що включені в портфель та інвестиційного портфеля в цілому.

Портфель пайових цінних паперів – це сукупність різних за терміном, дохідністю, ризиком, характером фінансових зобов'язань пайових фінансових інструментів, що призначені для здійснення інвестування відповідно до розробленої стратегії інвестора. Головною метою формування портфеля є забезпечення реалізації політики фінансового інвестування шляхом підбору найбільш дохідних та найменш ризикованих пайових цінних паперів різних емітентів.

Теоретичні та методичні аспекти функціонування ринку цінних паперів у ринковій економіці, його функції, структуризацію, дію фінансових інструментів, механізм формування портфеля цінних паперів інвестора досліджували в своїх працях зарубіжні та вітчизняні науковці, зокрема З. Боді, С. Брю, Е. Долан, К. Макконнелл, Г. Марковіц, Р. Мертон, Ф. Мішкін, Д. Тобін, У. Шарп, М.Ю. Алексєєв, С.О. Маслова, О.Г. Мендрул, Я.М. Міркін, О.М. Мозговий, О.А. Опалов, І.А. Павленко, О.Ю. Смолянська, В.М. Суторміна, В.М. Федосов, В.П. Ходаківська та ін.

Основою сучасної портфельної теорії є концепція «ефективного портфелю», формування якого має забезпечити найвищий рівень його

дохідності за заданого рівня ризику або найменший рівень ризику за заданого рівня дохідності. Інвестор має забезпечити найбільш ефективне співвідношення за ним рівнів дохідності й ризику.

Згідно з Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 р. «пайові цінні папери – це цінні папери, які посвідчують участь їх власника у статутному капіталі (крім інвестиційних сертифікатів), надають власнику право на участь в управлінні емітентом і отримання частини прибутку, зокрема у вигляді дивідендів, та частини майна у разі ліквідації емітента. До пайових цінних паперів відносяться: акції; інвестиційні сертифікати».

Акція – це цінний папір, що випускається акціонерним товариством (емітентом), свідчить про пайову участь у статутному капіталі даного товариства і підтверджує право участі в управлінні ним. Власники акцій мають право на одержання частини прибутку у вигляді дивідендів, а також на участь у поділі майна у випадку ліквідації акціонерного товариства. Є предметом купівлі-продажу на фондовій біржі. Випускається без встановленого терміну обігу і може бути погашена тільки за рішенням законодавчо правочинного акціонерного товариства або за його банкрутства. В Україні поширені переважно іменні акції і, відповідно, створено цілий сектор інфраструктури ринку цінних паперів – інститути реєстраторів власників іменних акцій.

В умовах ринкової економіки підприємства, що здійснюють свою фінансово-інвестиційну діяльність, купують різноманітні цінні папери на фондовому ринку з метою отримання додаткового доходу у вигляді дивідендів, відсотків, курсових різниць. Тому інвесторам, що формують портфель пайових цінних паперів, постійно треба аналізувати інвестиційну привабливість, оцінювати дохідність та ризик тих чи інших пайових цінних паперів, визначати доцільність їх включення до власного портфелю цінних паперів.

Оцінка інвестиційної привабливості пайових цінних паперів як емітентом, так і інвестором, є однією з підстав для прийняття рішення щодо доцільності їх продажу або купівлі. Підвищення інвестиційної привабливості пайових цінних паперів вітчизняних емітентів – це головна умова зростання фінансових інвестицій в економіку України.

В процесі оцінки як окремих фінансових активів, так і портфелю цінних паперів, треба враховувати обидва найважливіших чинники – дохідність і ризик. Важливим моментом у сучасній портфельній теорії є врахування взаємних кореляційних зв'язків між дохідностями різних цінних паперів. Саме це дає змогу здійснювати ефективну диверсифікацію портфеля, що сприяє суттєвому зниженню ризику портфеля порівняно з ризиком включених до нього активів.

Концепція ефективного портфелю передбачає, що його формування повинно забезпечити найвищий рівень дохідності за заданого рівня ризику або найменший рівень ризику за заданого рівня дохідності. Диверсифікація портфелю цінних паперів – це один із напрямків інвестиційної політики, що спрямований на зниження загального портфельного ризику. Чим вища кількість цінних паперів з різними характеристиками стосовно термінів обігу, прогнозованої дохідності, інвестиційного ризику, що включені в портфель, тим нижче за незмінного рівня інвестиційного доходу буде загальний рівень портфельного ризику.

Структура портфеля – це співвідношення певних видів цінних паперів у портфелі. Формуючи портфель, інвестор виходить із бажання мати кошти в такій формі і в такому місці, щоб вони були безпечними, ліквідними і високодохідними. Формуючи портфель, необхідно враховувати такі чинники: ступінь ризику, дохідність, термін вкладання, тип цінного папера. Залежно від інвестиційної мети інвестор формує портфель певного типу.

Метою формування портфелів цінних паперів можуть бути отримання доходу, збереження капіталу, забезпечення приросту капіталу на основі підвищення курсу цінних паперів. Альтернативність цілей формування портфеля цінних паперів визначає різноманітність політики фінансового інвестування підприємства, яка у свою чергу визначає конкретний тип портфеля, що формується. Основними варіантами портфелів пайових цінних паперів можуть бути: агресивний портфель доходу; агресивний портфель зростання; поміркований портфель доходу; поміркований портфель зростання; консервативний портфель доходу; консервативний портфель зростання.

До основних етапів формування портфелів цінних паперів відносяться: вибір типу портфеля і визначення його характеру; оцінка інвестиційних якостей окремих видів цінних паперів; оцінка ступеня портфельного інвестиційного ризику; моделювання структури портфеля та його оптимізація.

Оптимізація портфеля, що спрямована на зниження рівня його ризику при заданому рівні дохідності заснована на оцінці коваріації і відповідній диверсифікації інструментів портфеля. Диверсифікація фінансових інструментів у портфелі дозволяє зменшити рівень несистематичного (специфічного) ризику, а відповідно, і загальний рівень портфельного ризику. Систематичний (ринковий) ризик можна відшкодувати відповідною премією за ризик. Для визначення міри портфельного ризику використовуються різноманітні показники, які репрезентовані статистичними величинами, такими як дисперсія,

стандартне відхилення, коефіцієнти кореляції, детермінації, коваріації. Ці характеристики цінного паперу показують, в якій мірі та з якою ймовірністю його фактична доходність може відрізнятись від очікуваної.

Таким чином, формування ефективного диверсифікованого портфеля пайових цінних паперів залежить від визначення портфельної стратегії, цільової спрямованості та пріоритетів інвестора, надання методично обґрунтованої оцінки інвестиційної привабливості окремих пайових фінансових інструментів портфелю.

УДК 658.152

О.П. Близнюк, канд. екон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

І.Ю. Івашко, магістрант (*ХДУХТ, Харків*)

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЕМ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Фінансові інвестиції, поряд з реальними, розглядаються економістами як активна форма ефективного використання тимчасово вільного капіталу інвесторів, що вкладають кошти у високодохідні фінансові інструменти, з яких формується портфель фінансових інвестицій у відповідності з розробленою інвестиційною стратегією.

Фінансове інвестування може здійснюватися в таких основних формах: вкладення капіталу в статутні фонди спільних підприємств; вкладення капіталу в дохідні види грошових інструментів; вкладення капіталу в дохідні види фондових інструментів. Остання форма фінансових інвестицій є найбільш масовою та перспективною. Вона характеризується вкладенням коштів в різноманітні види цінних паперів, які вільно обертаються на фондовому ринку: пайові цінні папери, які засвідчують право власності (акції); боргові цінні папери, що засвідчують відносини позики (корпоративні облігації, ощадні та інвестиційні сертифікати, векселі, облігації державних та місцевих позик); похідні цінні папери.

Портфель фінансових інвестицій – це певним чином підібрана сукупність окремих видів цінних паперів та інших фінансових інструментів, які є найбільш дохідними та безпечними для інвестора. Головною метою формування портфелю фінансових інвестицій є забезпечення реалізації політики фінансового інвестування шляхом підбору найбільш дохідних та найменш ризикових цінних паперів.

Сучасна «портфельна теорія» будується на концепції «ефективного портфелю», формування якого з різних видів фінансових інструментів повинно забезпечити інвестору найвищий рівень дохідності за заданого рівня ризику або найменший рівень ризику за заданого рівня дохідності. Диверсифікація портфелю фінансових інвестицій – це один із напрямів інвестиційної політики, що спрямований на максимізацію дохідності включених до складу фінансових активів та зниження загального портфельного ризику.

На відміну від традиційних підходів до інвестування, коли аналізується поведінка окремих цінних паперів (акцій, облігацій), а основною характеристикою цінного паперу є його дохідність, у сучасній теорії основним об'єктом дослідження є «портфель», тобто набір фінансових активів – цінних паперів (звідси назва «портфельна» теорія). При цьому, оцінюючи як окремі фінансові активи, так і портфель цінних паперів, треба враховувати обидва найважливіших чинники – дохідність і ризик. Суттєвим моментом у сучасній теорії є врахування взаємних кореляційних зв'язків між дохідностями цінних паперів. Саме це дає змогу здійснювати ефективну диверсифікацію портфеля, що сприяє суттєвому зниженню ризику портфеля порівняно з ризиком включених до нього окремих активів.

До основних етапів формування портфелів цінних паперів відносяться: вибір типу портфеля і визначення його характеру; оцінка інвестиційних якостей окремих видів цінних паперів; оцінка ступеня портфельного інвестиційного ризику; моделювання структури портфеля та його оптимізація.

Структура інвестиційного портфеля – це співвідношення конкретних видів цінних паперів з точки зору їх безпечності, ліквідності та дохідності. Залежно від інвестиційної мети інвестор формує портфель певного типу. Метою формування портфелів цінних паперів можуть бути: отримання доходу; збереження капіталу; забезпечення приросту капіталу на основі підвищення курсу цінних паперів. Основними типами інвестиційних портфелів є: агресивний портфель доходу або зростання; поміркований портфель доходу або зростання; консервативний портфель доходу або зростання.

Концепція ефективного портфелю фінансових інвестицій передбачає, що його формування повинно забезпечити найвищий рівень дохідності при заданому рівні ризику або найменший рівень ризику при заданому рівні дохідності. Диверсифікація портфелю цінних паперів – це один із напрямків інвестиційної політики підприємства, що спрямований на зниження портфельного ризику. Чим вища кількість

цінних паперів, що включені в портфель, тим нижче за незмінного рівня інвестиційного доходу буде рівень портфельного ризику.

Інвесторам, що вкладають кошти в різні види цінних паперів, обов'язково треба оцінювати рівень доходності та ризику придбаних боргових, пайових та похідних цінних паперів, аналізувати доцільність їх включення до портфелю фінансових інвестицій. Підвищення інвестиційної привабливості цінних паперів вітчизняних емітентів на фондовому ринку – це головна умова зростання фінансових інвестицій в економіку України.

До фінансових показників, за допомогою яких можна оцінити ефективність інвестиційних вкладень в акції відносять: узагальнюючі показники: курс, ринкову ціну, капіталізовану вартість акцій, віддачу акціонерного капіталу, співвідношення ринкової і балансової вартості акцій, вартість чистих активів на акцію; показники доходності: прибуток на акцію, дивідендну віддачу акції, коефіцієнт «ціна-дохід», коефіцієнт платіжності, коефіцієнт дивідендного покриття, коефіцієнт рентабельності акціонерного капіталу; показники обігу: коефіцієнт «пропозиції-попиту», коефіцієнти ліквідності та обігу акцій; вартісна оцінка акцій з постійними та змінними дивідендами.

Оцінка ефективності фінансових інвестицій в боргові цінні папери здійснюється за сукупністю таких показників: ринковий курс та ціна, прямий дохід на облігацію, ціна конверсії, період окупності боргових інструментів, відомий як аналіз дюрації. Надається оцінка внутрішньої вартості облігацій з дисконтом, фіксованою та плаваючою відсотковими ставками, оцінюється співвідношення між доходністю та ризиком.

У процесі оцінки фінансового ризику інвестиційного портфеля необхідно виокремлювати дві складові сукупного ризику: систематичний та несистематичний ризики. Систематичний ризик є частиною загального ризику системи, залежить від стану економіки в цілому і зумовлюється макроекономічними чинниками. Систематичний (ринковий) ризик можна відшкодувати відповідною премією за ризик. Несистематичний ризик пов'язаний з невизначеністю діяльності конкретного емітента цінних паперів. Диверсифікація фінансових інструментів у портфелі дозволяє зменшити рівень несистематичного (специфічного) ризику, а відповідно, і загальний рівень портфельного ризику.

Оптимізація портфеля, що спрямована на зниження рівня його ризику при заданому рівні доходності заснована на оцінці коваріації і відповідній диверсифікації інструментів портфеля. Для визначення міри портфельного ризику використовуються різноманітні показники, які репрезентовані статистичними величинами, такими як дисперсія, стандартне відхилення, коефіцієнти кореляції, детермінації, коваріації.

Ці характеристики цінного паперу показують, в якій мірі та з якою ймовірністю його фактична дохідність може відрізнитися від очікуваної.

Таким чином, в процесі управління портфелем фінансових інвестицій перед інвестором постає завдання щодо проведення ретельного аналізу співвідношення ризику та дохідності портфеля, надання комплексної оцінки ризику фінансових інвестицій в різні види пайових, боргових та похідних цінних паперів з метою формування збалансованого диверсифікованого портфелю. Інвестиційний портфель, який повністю відповідає цілям його формування як за типом, так і за складом включених до нього цінних паперів, є збалансованим портфелем фінансових інвестицій.

УДК 658.148

О.П. Близнюк, канд. екон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

А.І. Конотопова, магістрант (*ХДУХТ, Харків*)

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ РЕАЛЬНИМИ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Основною метою інвестиційної діяльності підприємства є забезпечення реалізації найбільш ефективних форм вкладення капіталу, спрямованих на розширення його економічного потенціалу.

Провідну роль в інвестиційній діяльності підприємства відіграють реальні інвестиції. Вони є головною формою реалізації стратегії економічного розвитку підприємства. Специфічний характер реального інвестування і його форм передбачає певні особливості його здійснення на підприємстві. Політика управління реальними інвестиціями – це частина загальної інвестиційної політики підприємства, що забезпечує оцінку й реалізацію найбільш ефективних реальних інвестиційних проектів.

Ефективне управління реальними інвестиціями обумовлює необхідність: з'ясування особливостей реальних інвестицій та можливості їх реалізації в різних формах; розроблення й реалізації інвестиційної стратегії як головної мети інвестиційної діяльності; урахування специфіки форм та видів інвестицій; вибору та оцінки ефективності інвестиційних проектів підприємств; забезпечення оптимального співвідношення джерел фінансування реальних

капітальних інвестицій; оцінювання ефективності реальних інвестицій та формування оптимального інвестиційного портфелю.

Основними формами реального інвестування є: придбання цілісних майнових комплексів; нове будівництво; реконструкція; модернізація; оновлення окремих видів устаткування; інноваційне інвестування в нематеріальні активи; інвестування приросту запасів матеріальних оборотних активів. Усі перераховані форми реального інвестування можуть бути приведені до трьох основних його напрямків: 1) капітальне інвестування або капітальні вкладення; 2) інноваційне інвестування; 3) інвестуванню приросту оборотних активів.

Найважливішим серед документів, потрібних для ефективного впровадження інвестиційних проєктів, є бізнес-план інвестиційного проєкту. Розробка бізнес-плану пов'язана з використанням великої кількості інформації. У процесі складання інвестиційного бізнес-плану важливо правильно й дохідливо викласти його мету, суть інвестиційного проєкту і форми його реалізації, а також кінцеві результати від здійснення інвестицій. Необхідно особливу увагу звернути на такі розділи бізнес-плану, як характеристика об'єкта інвестування, продукції, робіт, послуг; аналіз ринку і конкурентного середовища, планування обсягів і структури виробництва; розрахунок потреб ресурсів, визначення джерел ресурсів; організація реалізації інвестиційного проєкту, стратегія фінансування інвестиційного проєкту, бізнес-план доходів і витрат інвестиційного проєкту, графік порогу беззбитковості, визначення ефективності інвестиційного проєкту за допомогою системи взаємопов'язаних показників.

Формалізованим способом визначення інвестиційної привабливості проєкту є комплекс таких заходів, які об'єднуються в єдину систему методів: 1) оцінка інвестиційного проєкту; 2) аналіз бізнес-плану реалізації інвестиційного проєкту; 3) визначення ефективності інвестиційного проєкту; 4) визначення соціального ефекту інвестиційного проєкту; 5) аналітичний опис інвестиційного проєкту та результуюча оцінка ефективності інвестиційного проєкту.

У процесі прийняття рішень щодо реалізації окремих альтернативних інвестиційних проєктів вирішальну роль відіграє оцінювання їх ефективності. Для цього необхідно здійснити фінансовий аналіз кожного з проєктів і зіставити показники доходів та витрат з урахуванням рівня інвестиційних ризиків. Якщо через певний період сума доходів, пов'язаних із реалізацією інвестиційного проєкту, перевищує суму інвестиційних витрат, підприємство одержує чистий інвестиційний дохід або «позитивний грошовий потік». Якщо ж сума інвестиційних витрат буде більша, ніж сума отриманих доходів, то

підприємство має так звані чисті інвестиційні витрати або «відплив грошових коштів». Сукупність позитивних і негативних «відпливних» грошових потоків протягом періоду реалізації інвестиційного проекту має назву «чистий грошовий потік».

Основне в інвестиційній діяльності – це швидкість повернення інвестору вкладених коштів через грошові потоки, що їх генерує це вкладення. За фінансування виробничих проектів грошові потоки – це доходи, які надходять інвестору упродовж періоду експлуатації проекту у формі чистих прибутків від реалізації продукції, амортизаційних відрхувань.

У визначенні ефективності інвестиційних проектів інвестор використовує комплексну методику оцінки інвестиційної ефективності проекту, яка включає: оцінку інвестиційного проекту, аналіз бізнес-плану реалізації проекту та його самокупності, до яких входить система кількісних показників, оцінка ступеня ризику впровадження інвестиційних проектів, статистичні та експертні методи оцінки ризику впровадження інвестиційних проектів, а також логіко-імовірнісне моделювання схеми реалізації операції з упровадження інвестиційних проектів та можливого ризику за інвестиційною операцією.

Базові принципи та методичні підходи, що використовуються в сучасній практиці оцінки ефективності реальних інвестиційних проектів полягають в наступних положеннях.

Оцінка ефективності реальних інвестиційних проектів повинна здійснюватися на основі співставлення обсягу інвестиційних вкладень, з одного боку, і сум та строків повернення інвестованого капіталу, з іншого боку.

Оцінка обсягу інвестиційних затрат повинна охоплювати усю сукупність ресурсів, що використовуються та пов'язані з реалізацією проекту. В процесі оцінки необхідно урахувати всі прямі та непрямі витрати грошових коштів (власних та позичених), матеріальних та нематеріальних активів, трудових та інших видів ресурсів.

Оцінка повернення інвестованого капіталу повинна здійснюватися на основі показника «чистого грошового потоку» (net cash flow). Цей показник формується за рахунок сум чистого прибутку та амортизаційних відрхувань в процесі експлуатації інвестиційного проекту. При проведенні різних видів оцінки цей показник може розглядатися як середньорічний, так і диференційований за окремими періодами експлуатації інвестиційного проекту.

В процесі оцінки суми інвестиційних затрат і чистого грошового потоку повинні бути приведені до чистої теперішньої вартості проекту.

Вибір дисконтної ставки в процесі приведення окремих показників до теперішньої вартості повинен бути диференційований для різних інвестиційних проектів. В процесі такої диференціації повинні бути враховані рівень ризику, ліквідності та інші індивідуальні характеристики реального інвестиційного проекту.

Ефективність реальних інвестиційних проектів в процесі управління оцінюється на основі таких методичних підходів: оцінки повернення інвестованого капіталу на основі показника чистого грошового потоку, який формується за рахунок сум чистого прибутку та амортизаційних відрахувань у процесі експлуатації інвестиційних проектів; приведення до теперішньої вартості як інвестованого капіталу, так і сум грошового потоку; вибору диференційованої ставки відсотка (дисконтної ставки) у процесі дисконтування грошового потоку для різних інвестиційних проектів, визначення внутрішньої норми рентабельності та періоду окупності інвестицій.

УДК 658.14

О.П. Близнюк, канд. екон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

В.С. Семененко, магістрант (*ХДУХТ, Харків*)

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

Акціонерне товариство є найбільш демократичною формою ведення бізнесу, яка дозволяє об'єднати необмежену кількість заощаджень приватних осіб і за якої усі власники несуть обмежену відповідальність за зобов'язаннями корпорації, що само по собі є стимулом до інвестування коштів у ризиковану, але потенційно прибуткову та необхідну для суспільства справу.

Від інших організаційно-правових форм господарювання акціонерні товариства відрізняються таким основними суттєвими ознаками: по-перше, механізмом формування власного акціонерного капіталу – через випуск акцій та продаж їх інвесторам (акціонерам); по-друге, механізмом розподілу фінансових результатів (дивідендна політика); по-третє, механізмом корпоративного управління, що передбачає можливу участь кожного акціонера у діяльності та розподілі прибутків через участь у загальних зборах акціонерів; по-четверте, механізмом можливого зростання (зниження) ринкової вартості

(капіталізації) акціонерного товариства завдяки котируванню та формуванню курсу його акцій на фондовому ринку.

Формування оптимальної структури капіталу акціонерних товариств, управління його ціною з метою мінімізації середньозваженої вартості капіталу та максимізації ринкової вартості підприємства досліджували в своїх працях зарубіжні і вітчизняні вчені-економісти: Ф. Модільяні, М. Міллер, С. Росс, С. Майєрс, Н. Майлуф, Ю. Брігхем, Л. Гапенський, Р. Брейлі, С. Майєрс, Є.С. Стоянова, В.В. Ковальов, Т.В. Теплова, В.В. Бочгаров, І.А. Бланк, М.В. Грідчина та ін.

Концепція ціни капіталу корпорації є однією з базових в теорії капіталу, яка ґрунтується на таких залежностях: мінімізація середньозваженої вартості капіталу сприяє максимальній ринковій вартості акціонерного товариства та одночасно оптимізації структури капіталу. Вартість капіталу використовується як вимірник дохідності поточної діяльності підприємства, базовий критерій ефективності фінансових інвестицій, механізм управління структурою капіталу, вимірювання рівня ринкової ціни корпорації.

Під структурою капіталу розуміють співвідношення між власним і позиковим капіталом. Власний і позиковий капітал мають певну відмінність, яка впливає з різного рівня дохідності останніх і рівня ризику для власників цього капіталу. Оцінка і порівняння вартості різних елементів капіталу дають можливість сформувати цільову структуру капіталу. Маючи можливість залучати капітали з різних джерел, підприємства намагаються оптимізувати структуру капіталу таким чином, щоб зменшити середньозважену ціну капіталу, яка означає середню плату компанії за всі джерела фінансування, вона також визначає необхідну норму прибутку підприємства загалом.

Зниження ціни капіталу супроводжується зростанням ринкової вартості акціонерного товариства, і навпаки. Отже, в основу управління вартістю капіталу має бути покладено підвищення ринкової вартості підприємства. Таким чином, можна зробити висновок, що оптимальною структурою капіталу вважається таке співвідношення між власним і позиковим капіталом, яке забезпечить оптимальне поєднання ризику і дохідності для підприємства, максимізує його ринкову вартість, забезпечує високий рівень платоспроможності та фінансової стійкості.

Кожне акціонерне товариство в практичній фінансовій діяльності прагне досягти оптимального співвідношення між джерелами фінансування, оскільки структура капіталу впливає на його ціну. Можна зробити висновок, що оптимальною структурою капіталу вважається таке співвідношення між власним і позиковим капіталом, яке забезпечує оптимальне поєднання ризику і дохідності для підприємства,

максимізує його ринкову вартість, сприяє високому рівню платоспроможності та фінансової стійкості підприємства.

Для визначення оптимальної структури капіталу корпорації важливе значення мають два основних показники: коефіцієнт фінансової незалежності, який характеризує частку власного капіталу в загальній сумі капіталу, авансованого у діяльність та коефіцієнт фінансового левєриджу, який характеризує залежність підприємства від позикового капіталу і визначається відношенням суми позикового капіталу до власного капіталу.

Фінансовий левєридж – показник, що пов’язаний із управлінням структурою капіталу підприємства, з визначенням оптимальних обсягів залучення позикового капіталу. Підвищення рентабельності використання сукупного та власного акціонерного капіталу за рахунок додаткового залучення позикового капіталу дає підприємству ефект фінансового левєриджу, за умови перевищення економічної рентабельності активів над ставкою відсотків за кредит.

Механізм формування оптимальної структури капіталу, підвищення рентабельності власного капіталу внаслідок ефекту фінансового левєриджу визначаються для кожного підприємства індивідуально з урахуванням цілого ряду об’єктивних та суб’єктивних чинників. Залучення того чи іншого джерела фінансування пов’язано з певними витратами. Загальну суму коштів, яку необхідно сплатити за використання певного обсягу фінансових ресурсів, називають ціною капіталу, її величина, або вартість капіталу, певною мірою визначається наявними у акціонерного товариства можливостями вибору джерел фінансування.

Вартість капіталу є розміром фінансової відповідальності, яку бере на себе підприємство за використання у своїй діяльності власного і позикового капіталу. У такій інтерпретації поняття «ціна (вартість) капіталу» дуже близьке за економічним змістом поняттю «рентабельність капіталу». Оцінка вартості капіталу акціонерного товариства дуже корисна для порівняльного аналізу ефективності авансування коштів у його діяльність, а також для здійснення його власної інвестиційної політики. Така оцінка поступово здійснюється в кілька етапів: оцінка вартості власного капіталу; оцінка вартості позикового капіталу; оцінка середньозваженої ціни капіталу.

Важливим напрямком державної політики, спрямованої на розвиток вітчизняних акціонерних товариств, є покращення корпоративного законодавства в частині забезпечення прозорості і відкритості бізнесу. Адже запровадження ефективної системи корпоративного управління і контролю позитивно вплине на ефективність внутрішньогосподарського фінансового механізму акціонерного товариства, призведе до зростанні

вартості акціонерного капіталу і добробуту акціонерів. Дотримання інтересів міноритарних акціонерів, захист прав меншості в разі додаткової емісії акцій, сприятиме їх виходу на ринок первинного розміщення акцій.

Необхідно також підвищити вимоги щодо достовірності даних про фінансовий стан та фінансові результати діяльності акціонерних товариств в Україні, які повинні відповідати міжнародним стандартам звітності. Підвищити прозорість інформації щодо структури власності акціонерних товариств, організації системи їх корпоративного управління та спрямування фінансових потоків. Недостатність інформації в питаннях структури власності і управління створює перешкоди для залучення інвесторів через неможливість встановлення реальних власників або роздробленість і юридичну відокремленість підрозділів товариства, що робить їх непривабливими об'єктами інвестування.

УДК 658.148

О.П. Близнюк, канд. екон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

Е.Є. Тарасьєва, магістрант (*ХДУХТ, Харків*)

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ БОРГОВИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ

Боргові фінансові інструменти – це цінні папери, що свідчать про відносини позики і передбачають зобов'язання емітента сплатити у визначений строк кошти відповідно до зобов'язання. До боргових цінних паперів відносяться: облігації підприємств; державні облігації України; облігації місцевих позик; казначейські зобов'язання України; ощадні (депозитні) сертифікати; векселі.

Боргові цінні папери, на відміну від пайових, характеризують відносини позики, а не власності, між їх покупцем і продавцем, зобов'язують боржника (емітента) погасити в передбачені терміни їх номінальну вартість і заплатити додаткову винагороду у формі відсотка, купонного доходу або дисконту покупцю (інвестору).

З фінансової точки зору випуск облігацій для підприємств є вигіднішою та дешевшою операцією, ніж збільшення статутного капіталу і пов'язані з цим додаткова емісія акцій та розширення кола акціонерів. Капітал, мобілізований за рахунок випуску корпоративних облігацій, акціонерним капіталом не стає. Облігації випускаються з метою залучення коштів для вирішення поточних і перспективних

завдань підприємств. Власник облігацій не має права голосу, не бере участі у зборах акціонерів, в управлінні товариством.

Найбільш розповсюдженим в обігу короткостроковим борговим цінним папером є вексель. Вексель – це письмове боргове зобов’язання встановленої форми, що дає його власнику (векселедержателю) незаперечне право вимагати від боржника (векселедавця чи акцептанта) сплати зазначеної у векселі суми грошей у вказаний термін. Вексель виконує дві функції: є інструментом короткострокового кредиту, слугує інструментом грошових безготівкових розрахунків між постачальником (отримувачем коштів) і покупцем (платником коштів) з відстрочкою платежу, які оформлюються векселем.

Емісія боргових цінних паперів займає важливе місце у фінансовій діяльності держави, забезпечуючи своєчасне покриття дефіциту бюджету і повноцінне виконання основних цілей та завдань державної соціально-економічної політики. Оскільки практично кожна держава періодично відчуває дефіцит бюджетних коштів, державні боргові цінні папери на сучасному етапі розвитку ринкових відносин перетворюються на один із основних інструментів не лише державного кредиту, а й фінансового ринку країни в цілому.

Важливою є роль державних облігацій (облігацій внутрішньої державної позики – ОВДП) у фінансуванні бюджетного дефіциту. Залучення позикових коштів дає змогу вчасно проводити соціальні виплати, фінансувати державні проекти. У більшості банків, фінансових та нефінансових інститутів завжди існують тимчасово вільні кошти, котрі вони готові вкласти і зазвичайкладають у державні облігації, роблячи внесок у розвиток ринку цінних паперів.

Оцінка інвестиційної привабливості боргових фінансових інструментів здійснюється на основі співставлення обсягу інвестиційних затрат на їх придбання, з одного боку, і сум повернення чистого грошового потоку у вигляді купонного доходу, з іншого.

Фінансові інвестиції передбачають одержання прибутків від вкладення капіталу в інвестиційні цінні папери – облігації, акції, паї, внески тощо. У процесі формування портфеля фінансових інвестицій інвестору необхідно насамперед проаналізувати співвідношення таких основних характеристик, як дохідність і рівень ризику цінних паперів портфелю. Дохідність цінних паперів залежить від двох чинників: очікуваної норми дохідності; норм та правил оподаткування доходів від операцій з цінними паперами.

Ризик вкладення капіталу в цінні папери не однорідний за своїм змістом, тому його треба визначати як сукупність основних ризиків, на які наражається інвестор у процесі придбання та зберігання цінних

паперів, а саме: ризик ліквідності цінних паперів; ризик їх дострокового відкликання; інфляційний ризик; відсотковий, кредитний та діловий ризик; ризик, пов'язаний із тривалістю періоду обігу цінного паперу.

Таким чином, інвестиційне рішення щодо купівлі чи продажу боргових фінансових інструментів необхідно приймати після ретельного аналізу та обчислення як рівня їх доходності, так і рівня ризикованості для інвестора.

Ринкова ціна – це задекларований показник, що об'єктивно існує на ринку. Ціна цінного паперу відображається у відповідних котируваннях і називається курсовою ціною. У будь-який момент часу на ринку існує тільки одна ціна для певного фінансового інструменту.

Внутрішня вартість фінансової інвестиції – це розрахунковий показник, а тому він залежить від тієї аналітичної моделі, на базі якої проводяться обчислення. Унаслідок цього в будь-який момент часу цінний папір може мати кілька значень внутрішньої вартості, причому теоретично їх кількість дорівнює кількості учасників ринку, які користуються різними моделями. Отже, оцінка внутрішньої вартості є до певної міри суб'єктивною.

У процесі аналізу співвідношення ринкової ціни та внутрішньої вартості визначається доцільність тих чи інших управлінських рішень щодо конкретного боргового цінного паперу. Якщо внутрішня вартість цінного паперу, що її розраховано потенційним інвестором, є вищою за поточну ринкову ціну, то такий папір вигідно в цей момент придбати, оскільки його недооцінили на ринку. Якщо на думку конкретного учасника ринкова ціна цінного паперу перевищує його внутрішню вартість, то немає сенсу купувати такий папір, оскільки його ціну завищено. Водночас таке співвідношення ціни та вартості вказує на те, що його вигідно продати, коли він уже є в портфелі інвестора.

Систематичний ризик боргових цінних паперів – це та частина їх загального ризику, яка пов'язана зі змінами загального економічного та політичного клімату, що впливає на всі види цінних паперів. Несистематичний ризик – це частина загального ризику, що зумовлена чинниками, які пов'язані з невірними рішеннями керівництва компанії. До несистематичних ризиків належить також ризик, пов'язаний з окремим сектором чи галуззю (галузевий ризик).

У процесі прийняття управлінських рішень щодо фінансових інвестицій у боргові цінні папери використовується показник, що характеризує період окупності окремого цінного паперу, відомий як аналіз дюрації. Порівняльний аналіз дюрації кількох боргових цінних паперів та періоду окупності капітальних вкладень дає можливість здійснити вибір найприйнятнішого варіанта інвестування коштів.

Середньозважений строк погашення (дюрація) – це міра наведеної вартості окремого боргового цінного паперу або портфеля цінних паперів, за допомогою якої вимірюється середня тривалість періоду, упродовж якого всі потоки доходів, генерованих цінним папером, надходять до інвестора.

Варіаційний аналіз і прогноз інвестиційної привабливості різних видів боргових фінансових інструментів дозволяє інвестору ранжувати всі альтернативи за ступенем ризику та обрати найпридатнішу. Вибір альтернативи може проходити в умовах визначеності та невизначеності. Якщо інвестор формує портфель цінних паперів, тобто купує цінні папери різних емітентів і у різних кількостях, то залежно від структури цього портфеля він підпадає під різні ступені ризику. Тому при прийнятті рішень щодо вкладання коштів інвестор повинен виміряти ризик настання події одержання результату.

УДК 658.15

О.П. Близнюк, канд. екон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

А.П. Уланова, магістрант (*ХДУХТ, Харків*)

УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Специфічною особливістю процесу функціонування фінансових ресурсів торговельних підприємств є інтеграція їх в сферу товарно-грошового обігу, де відбуваються обмінно-перерозподільні процеси, які відіграють визначальну роль у заключній стадії розширеного відтворення на мікроекономічному рівні: в перетворенні капіталу з товарної форми на грошову, коли відбувається зростання його вартості за рахунок новоствореної доданої вартості в процесі реалізації вироблених товарів і послуг споживачам; в зміні форм власності та доведенні вироблених товарів (послуг) зі сфери виробництва, через обмін, до сфери споживання, що впливає з провідних функцій торгівлі,

Управління фінансовими ресурсами підприємств торгівлі повинно ґрунтуватися на таких принципах: урахування перспектив розвитку фінансово-господарської діяльності підприємства; забезпечення відповідності обсягу залучених фінансових ресурсів обсягу сформованих активів; забезпечення оптимальності структури фінансових ресурсів з позиції ефективного їх використання;

забезпечення мінімізації витрат щодо формування фінансових ресурсів із різних джерел; забезпечення високоефективного використання фінансових ресурсів під час торговельно-фінансової діяльності.

Ключовими вимогами ефективного управління фінансовими ресурсами в підприємствах торгівлі є оптимізація структури власних та позикових джерел капіталу за критеріями мінімізації середньозваженої вартості, фінансового ризику, термінів залучення й використання кредитних коштів з метою забезпечення високого рівня фінансової стійкості, платоспроможності та фінансової рівноваги, збільшення економічної рентабельності вкладеного в активи торговельного підприємства фінансового капіталу.

Суттєвою особливістю процесу формування загального обсягу фінансових ресурсів підприємств оптової та роздрібної торгівлі є залучення значного обсягу позикових коштів (як довгострокових, так і короткострокових), які становлять високу питому вагу у загальній структурі мобілізованого капіталу: в середньому від 60 до 80%. Ця обставина накладає відбиток на ефективність функціонування загальної системи управління фінансовими ресурсами торговельних підприємств на усіх взаємопов'язаних етапах їх руху та трансформації: мобілізації, інвестування в активи, використання та відтворення в процесі операційної, інвестиційної, фінансової діяльності, на оперативному, тактичному та стратегічному рівнях управлінської діяльності торговельного підприємства.

Значною мірою використання значного обсягу позикових коштів в торговельній сфері пов'язано з невідповідальністю у часі між витратами на закупівлю товарів та отриманням виручки від їх продажу. Потреба підприємств торгівлі у кредитних ресурсах виникає також у зв'язку з необхідністю здійснення витрат на створення сезонних товарних запасів, виникненням ускладнень у розрахунках з постачальниками товарів, виконанням фінансових зобов'язань перед бюджетом, банками, страховими організаціями, здійсненням інвестиційної діяльності тощо.

Особливу увагу фінансовим менеджерам треба звернути на планування обсягів залучення довго- та короткострокових кредитних ресурсів та прогнозування термінів їх використання й окупності в результаті фінансово-господарської діяльності підприємств торгівлі. Для цього необхідна розробка якісного методичного інструментарію, що дозволить планувати оптимальні часові та вартісні параметри залучення довго- та короткострокових кредитних ресурсів та прогнозувати результативність й терміни окупності позикових коштів в

процесі їх використання у фінансово-господарської діяльності підприємств торгівлі з урахуванням можливих обмежень і ризиків.

Ефективність залучення та використання довгострокового позикового капіталу в діяльності торговельного підприємства, враховуючи тривалість термінів його інвестування в активи, доцільно визначати на основі використання методичного інструментарію кількісної оцінки вартості грошових потоків у часі: співставлення майбутніх грошових потоків, які потрібно сплатити кредитору (банку), з урахуванням ризикових та інфляційних чинників, та дискontованих грошових потоків, які генеруються (повертаються) в процесі використання довгострокових позикових коштів, вкладених в активи торговельного підприємства.

Вартість короткострокового банківського кредиту для підприємств роздрібно́ї торгівлі пропонуємо розраховувати з попереднім визначенням середньозваженої відсоткової ставки за короткостроковими банківськими кредитами залежно від терміну залучення коштів, отриманих у формі контокорентного кредиту «овердрафт», кредитної лінії, онкольного кредиту тощо) та питомої ваги кожного джерела у загальній сумі короткострокових позикових коштів, отриманих від банківських установ.

На основі диференційованого визначення об'єктивної вартості кожного власного та позикового джерела у формуванні загального капіталу та фактичної питомої ваги кожного елемента у загальній сумі мобілізованих фінансових ресурсів, можна оцінити фактичну середньозважену вартість загального інвестованого в активи капіталу торговельного підприємства з метою подальшої оптимізації його структури за такими ключовими критеріями: мінімізації середньозваженої вартості капіталу; мінімізації ризику сформованої структури капіталу з позиції її впливу на фінансову стійкість та ліквідність підприємства; оптимізації термінів залучення та повернення позикового капіталу, максимізації рентабельності використання загального капіталу тощо.

На стадії розміщення (інвестування) власних та позикових фінансових ресурсів в активи торговельного підприємства необхідно оцінити рівень ризику фінансування різних складових частин активів підприємства за рахунок позикових довгострокових та короткострокових джерел капіталу, тому що вони суттєво впливають на рівень фінансової стійкості та фінансової збалансованості ресурсного (капіталу) та інвестиційного (активів) портфелів підприємств торгівлі в межах принципових підходів до формування фінансової стратегії та

реалізації фінансової політики управління фінансовими ресурсами: агресивного, помірнього (компромісного), консервативного.

На стадії використання фінансових ресурсів в процесі операційної, інвестиційної, фінансової діяльності підприємств торгівлі, оптимізацію структури джерел фінансових ресурсів та напрямів їх інвестування в активи з метою підвищення ефективності функціонування, доцільно здійснювати за критеріями максимізації рівня фінансової рентабельності та ділової активності (коефіцієнту оборотності) на основі використання ефекту фінансового левериджу.

Таким чином, політику управління фінансовими ресурсами в системі обраного напрямку фінансової стратегії, на етапі їх використання в торговельних підприємствах, слід вибудовувати за такими критеріями ефективності: економічної віддачі інвестованих фінансових ресурсів в активи; темпів економічної рентабельності капіталу; інтенсивності й швидкості руху коштів в процесі трансформації на різних етапах фінансово-операційного циклу; коефіцієнту оборотності загального, власного та позикового капіталу; темпів зростання товарообороту підприємств торгівлі.

УДК 336.713

О.Д. Вовчак, д-р екон. наук, проф. (ДВНЗ «Університет банківської справи», Київ)

Т.Я. Андрейків, канд. екон. наук, доц. (ЛТЕУ, Львів)

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМ КАПІТАЛОМ

Основними фінансовими установами в будь-якій країні є банки, а їх стабільність та розвиненість – необхідна умова розвитку національної економіки. У сучасній економіці роль банків зростає, що зумовлено насамперед зростанням потреби суб'єктів господарювання у фінансових ресурсах. Саме банки концентрують основну масу фінансових ресурсів і спрямовують їх через кредитні та інвестиційні потоки в розвиток економіки. Водночас банки, починаючи свою діяльність, повинні володіти достатнім обсягом ресурсів та мати власний капітал. Від того, наскільки якісно банки будуть формувати ресурсну базу, настільки буде залежати їх спроможність здійснення кредитних операцій, розвиток інвестиційної діяльності, формування резервів та підтримка фінансової

стійкості, ліквідності. Тому перед банками гостро стоїть проблема ефективного формування та використання ресурсної бази.

Сьогодні ж умови невизначеності, в яких діють вітчизняні банки, кризові явища, зниження інвестиційної активності в економіці, суттєво послабили банківський сектор та значно ускладнили умови його функціонування. Також негативний вплив на банківську діяльність мають незадовільний фінансовий стан позичальників, низькі доходи населення, що потребує створення значних резервів, та ускладнює формування ресурсної бази комерційних банків.

Це, у свою чергу, зумовлює необхідність удосконалення управління формуванням ресурсної бази банків загалом, використання сучасних методів та інструментів управління власним капіталом та здійснення постійного моніторингу динаміки й структури ресурсної бази, її якісного складу.

Особлива роль в умовах фінансової кризи та для забезпечення стабільного розвитку банківської діяльності відводиться такій складовій банківських ресурсів, як власний капітал банку, на який покладено захисну функцію від ризиків банку та забезпечення зростання прибутковості і ефективності роботи банку. Величина капіталу визначає обсяги активних операцій банку, розмір депозитної бази, можливості запозичення коштів на фінансових ринках, максимальні розміри кредитів, величину відкритої валютної позиції та ряд інших важливих показників, які істотно впливають на діяльність банку. На основі відносного розвитку показника власного капіталу у деяких країнах розробляються класифікації банків.

Аналіз ресурсної бази банків України засвідчує, що частка їх власного капіталу в активах є ще відносно низькою. Так, на 01.01.2018 р. вона становила 16,1% від загальних активів. З огляду на значні обсяги докапіталізації низки банків та виключення з порядку розрахунку статистичних показників НБУ банків, що визнано неплатоспроможними, обсяг власного капіталу банків України упродовж 2017 р. збільшився на 39,8 млрд. грн. та станом на 01.01.2018 р. становив 163,6 млрд. грн. [1].

Водночас ефективність високого показника адекватності капіталу для стабілізації банківського сектору істотно залежить від підходу регулятора (НБУ), тобто, що саме банки можуть зачислити до капіталу і які ваги повинні застосовуватися до різних активів. Як свідчить зарубіжний досвід, навіть світові банки визнали, що лише частина їх капіталу мала здатність абсорбувати збитки. Сьогодні банки також володіють значною часткою активів, що є більш ризикованими, аніж ваги ризику, які до них застосовуються згідно з вимогами регулятора (наявність проблемних кредитів, частка яких в окремих

банках досягає більше 50%).

У кризові роки НБУ застосовував особливий інструмент управління банками – стрес-тестування, яке дозволило регулятору виявити рівень недокапіталізації банків і розробити заходи з виправлення негативного явища. Такий підхід регулятор використовує і сьогодні. Можна константувати, що застосування сучасних інструментів управління формуванням банківського капіталу впливатиме на зростання ефективності роботи банків.

Вважаємо, що управління формуванням банківського капіталу має здійснюватися ефективно на всіх рівнях банківської системи. Зокрема на державному (макрорівні) управління формуванням банківського капіталу має відбуватися шляхом створення відповідної законодавчої та нормативної бази, а також через дотримання вимог Базеля II до капіталу і контролю з боку регулятора над діяльністю банків. Водночас інструменти НБУ можуть бути ефективними лише в умовах погодження їх з податковою політикою та чинним законодавством.

На рівні банку (мікрорівні) управління банківським капіталом має спрямовуватися на підвищення ефективності і надійності діяльності банку, що має забезпечуватися застосуванням таких методів (інструментів), як створення системи стимулювання банків до підвищення власного рівня капіталізації, впровадження інноваційних нових послуг, орієнтуючись на потреби споживачів та новітні досягнення інформаційних технологій, що має за мету розширення бази збільшення прибутків банку, максимізацію можливостей розширення клієнтської бази та підвищення конкурентоздатності банку.

В умовах дефіциту фінансових ресурсів особливої актуальності набувають такі питання, як оптимізація структури ресурсної бази, яка постійно перебуває під впливом певних економічних і фінансових чинників а також вибір стратегічних напрямків щодо управління нею [2, с. 206]. Від оптимальної структури ресурсної бази залежать такі показники, як рентабельність і ліквідність.

Загалом головною метою процесу управління банківським капіталом має бути залучення та підтримка достатнього обсягу капіталу для розширення діяльності й створення захисту від ризиків. Банк повинен підтримувати певне співвідношення між власними та залученими коштами [3], забезпечувати вибір такої структури банківського капіталу, яка при найменших витратах на формування банківських ресурсів буде сприяти підтримці стабільного рівня дивідендів і доходів, а також репутації комерційного банку на рівні, достатньому для залучення їм необхідних грошових ресурсів на вигідних умовах.

Інформаційні джерела:

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>
2. Ігнатишин М. В. Ресурсна база комерційних банків та її роль у механізмі розвитку банківського бізнесу / М. В. Ігнатишин // Науковий вісник Мукачівського державного університету, 2017. – Серія Економіка.– Випуск 1(7). – С. 205-209.
3. Мингазієва Е. В. Сучасні аспекти формування ресурсної бази комерційного банку / Е. В. Мингазієва [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/56101/31-Mingazieva.pdf?sequence=1>.

УДК 336.71-044.372

М.Д. Гарбуз, магістрант (*ХДУХТ, Харків*)

СУТНІСТЬ ТА ПРИЧИНИ КРИЗИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Сучасній стан розвитку комерційних банків характеризується бурхливими коливаннями, які, з одного боку, мають стимулюючий ефект, а з іншого – є причиною порушення стійкості та надійності банківської системи взагалі. В умовах нестійкої рівноваги ринкової економіки, такі порушення призводять до паралізації платіжної системи, коливань курсу національної валюти, викликають загострення політичної ситуації.

Банківська криза характеризується різким збільшенням частки сумнівної та безнадійної заборгованості в кредитних портфелях банків, зростанням їх збитків у зв'язку з переоцінкою непокритих ринкових позицій, зменшенням реальної вартості банківських активів. Все це веде до масового погіршення платоспроможності банків та відображає нездатність банківської системи здійснювати ефективний розподіл фінансових ресурсів

У порівнянні з економічними, банківські кризи мають певні специфічні особливості: переважно відсутність циклічності; велика ступінь залежності ймовірності виникнення банківської кризи від якості менеджменту – як на макро- так і на мікро рівнях; інші особливості, обумовлені специфікою діяльності комерційних банків.

Залежно від класифікаційної ознаки розрізняють багато видів банківських криз. Всі банківські кризи мають не тільки різну природу,

причини походження і форми прояву, але й різні параметри і характеризуються різними наслідками для окремого банку, всього банківського сектора чи економіки в цілому.

Для того щоб здійснювати управління кризою, необхідно розуміти фактори та причини, які обумовлюють їх виникнення.

Фактори кризи обумовлені зміною зовнішніх і внутрішніх умов функціонування банків, природою їх діяльності та присутні внаслідок підвищених ризиків цієї діяльності.

На думку фахівців, зовнішні фактори переважають кількісно і в меншій мірі піддаються управлінню. Сукупність зовнішніх факторів в однаковій мірі впливає на всі групи банків. Однак організації, які здатні зрозуміти і врахувати їх, можуть вчасно прийняти необхідні управлінські рішення, щоб знизити рівень ризику своєї діяльності. За умови кризового розвитку національної та світової економіки значення зовнішніх факторів зростає.

Причини кризи – це події чи явища, внаслідок яких виявляються фактори кризи. Вони роблять безпосередній вплив на початок і розвиток кризи і мають тимчасові рамки. Причини кризи також можна розділити на зовнішні (загальні для банківського сектора) і внутрішні (специфічні для окремого банку).

Найважливішими зовнішніми причинами, які можуть призвести до кризи всієї банківської системи можна віднести: макроекономічні дисбаланси, неадекватну макроекономічну політику держави, стагнацію виробництва, зростання числа збиткових підприємств і зниження їх кредитних запозичень, зниження реальних доходів населення і невиконання ними своїх кредитних зобов'язань, високі ризики кредитування господарюючих суб'єктів і населення, різка зміна курсу національної валюти, дефіцит внутрішніх джерел формування ресурсної бази банків, падіння довіри до банків з боку клієнтів.

Внутрішні причини обумовлені ризикованою політикою управління власним капіталом, активами і пасивами банку, погіршенням якості кредитного портфеля, зростанням простроченої заборгованості і наростанням обсягів неповернених кредитів, низьким рівнем диверсифікації активів, прийняттям банком на себе підвищених ризиків і слабким контролем за ними, відсутністю конкурентоспроможних банківських продуктів і послуг, низькою якістю обслуговування клієнтів.

Знання факторів і причин виникнення банківських криз при наявності ефективного аналітичного апарату дозволяє зробити прогноз ймовірності настання кризи. Це дає можливість вчасно вжити попереджувальних заходів, розробити антикризову програму і мінімізувати наслідки банківської кризи.

Н.М. Гаркуша, канд. екон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

А.С. Любченко, магістрант (*ХДУХТ, Харків*)

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Стратегія розвитку й ефективність управління фінансово-господарською діяльністю підприємства безпосередньо залежить від раціонального використання грошових потоків. Грошові потоки визначають платоспроможність господарюючого суб'єкта та появу додаткових інвестиційних можливостей, забезпечують відтворення капіталу підприємства, тобто надають можливість забезпечувати повний розвиток операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Значення та роль грошових потоків для діяльності підприємства зумовлює необхідність підвищення ефективності процесу управління ними. Активно управляючи грошовими потоками, можна забезпечити більш раціональне й економічне використання фінансових ресурсів, знизити залежність розвитку підприємства від позичених засобів і тим самим підвищити його фінансову стійкість, прискорити оборотність капіталу. Отже, грошовий потік підприємства є одним з головних об'єктів управління, представлений у грошовій формі і безпосередньо пов'язаний із функціонуванням грошей і грошової системи. Разом з тим слід зазначити, що стан справ у галузі управління грошовими потоками для підприємств України не можна вважати задовільним. У зв'язку з цим набуває особливого значення проблема розробки та впровадження дієвої системи управління грошовими потоками суб'єктів господарювання.

Слід зазначити, що управління грошовими потоками – це система принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних з формуванням, розподілом і використанням грошових коштів підприємства і організацією їх обігу. Система управління грошовими потоками підприємства включає мету, формування задач та функцій для досягнення цілі, а також методи та інструменти управління. Схема системи управління грошовими потоками підприємства наведена на рисунку.

Метою управління грошовими потоками є забезпечення фінансової рівноваги підприємства у процесі його розвитку шляхом збалансування обсягів надходжень і витрат грошових коштів та синхронізація їх у часі.



Рисунок – Схема системи управління грошовими потоками підприємства

Будь-який процес управління базується на визначених принципах. Не є виключенням і процес управління грошовими потоками, основними

принципами якого є принцип інформативної достовірності, забезпечення збалансованості, ліквідності, ефективності. Базуючись на зазначених принципах організація процесу управління грошовими потоками послідовно охоплює наступні основні етапи: забезпечення повного та достовірного обліку грошових потоків підприємства та формування необхідної звітності; планування, аналіз, оптимізація грошових потоків та забезпечення ефективного їх контролю.

У процесі управління грошовими потоками підприємству доцільно реалізовувати такі функції, виконання яких дозволить здійснити поставлені задачі. Також варто звернути увагу на чинники, що впливають обсяги формування грошових потоків суб'єкта господарювання. Вони поділяються на зовнішні (система здійснення розрахункових операцій господарюючого суб'єкта, система оподаткування підприємств, практика кредитування постачальників і споживачів, доступність фінансового кредиту та залучення коштів цільового фінансування, кон'юнктура товарного і фінансового ринку) та внутрішні (життєвий цикл підприємства, тривалість операційного циклу, фінансовий менталітет власників і менеджерів підприємства, впровадження інвестиційних програм тощо).

У системі управління грошовими потоками найбільш важлива роль відводиться процесу їх оптимізації. Оптимізація грошових потоків являє собою процес вибору найкращих форм їх організації на підприємстві з урахуванням умов і особливостей здійснення його господарської діяльності. Заходи щодо оптимізації грошових потоків дозволяють збалансувати обсяги вхідних та вихідних потоків, забезпечити синхронність їх формування в часі, а також забезпечити приріст чистого грошового потоку підприємства.

Слід зазначити, що модель управління грошовими потоками визначається підприємством самостійно і є індивідуальною, оскільки має враховувати особливості його фінансово-господарської діяльності.

Таким чином, можна зробити висновок, що система управління грошовими потоками необхідна для досягнення як стратегічних, так і короткострокових планів підприємства, виконання зобов'язань перед кредитором, стабільності господарської діяльності, більш раціонального використання його активів та джерел фінансування, а також збереження платоспроможності та забезпечення фінансової стійкості у майбутньому.

Т. Димитрова, Phd, проф. (*Академия экономики им. Д.А. Ценова, Свиштов, Болгария*)

КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ – МЕХАНИЗМ ОТМЫВАНИЯ ДЕНЕГ

В современном мире глобализация дает возможность экономическим агентам осуществлять свободное трансграничное перемещение финансовых ресурсов, в том числе через банковскую систему, без каких-либо препятствий и поисках благоприятного положения для целей высокой доходности. Это, однако, потенциальная возможность и деньги, полученные от преступной деятельности, для получения законного происхождения посредством установленных схем отмывания денег, осуществляемых через коммерческие банки. Целью данного исследования было определить роль коммерческих банков в качестве механизма для отмывания денег путем представления их своиственные характеристики в рамках специального закона о мерах по борьбе с отмыванием денег.

В соответствии с Законом о кредитных организациях, Банк осуществляет публичное привлечение депозитов или других возвратных средств и предоставляет кредиты или другое финансирование за свой счет и на свой риск. Учитывая рассматриваемый вопрос, деятельность кредитных организаций, осуществление соответствующего законодательства, внутренних политик и процедур подлежит постоянному мониторингу, из-за возможности их использования в целях преступления, отнесенного к Уголовному кодексу – отмывания денег, что также может быть необходимым условием для возможного возникновения ситуации риска.

Вышеупомянутого достаточно, чтобы «поколебать» стабильность кредитных учреждений в результате успешных операций по отмыванию денег, что, в свою очередь, требует разработки и осуществления инструментов предотвращения отмывания денег, частью которого также является нормативная база. В контексте обсуждаемого вопроса в целях противодействия правонарушению, связанным с отмыванием денег, законодательный орган утверждает специальная норма Закона о мерах по борьбе с отмыванием денег и обязанные лица, в том числе и коммерческие банки применяют в качестве мер по предотвращению использования финансовой системы в целях отмывания денег следующим образом [3, ч. 3, гл. 1]: идентифицировать клиентов и проверять их идентификацию; идентифицировать фактического владельца клиента – юридического лица

и принятие соответствующих мер для проверки его идентификации; сбор информации от клиента о цели и характере отношения, которое устанавливается или устанавливаемыми; постоянный мониторинг установленных деловых или профессиональных отношений и проверка транзакции и операции; раскрытие подозрительных транзакций, операций и клиентов.

Таким образом, в ходе своей основной деятельности каждый коммерческий банк должен контролировать и предотвращать процессы отмывания денег в соответствии с положениями национальных законов, а также соответствующих международных правил и передовой практики путем разработки собственной политики, в которой в качестве основных принципов можно сформулировать следующие меры: банк не должен вступать в отношения с лицами, которые, как известно, были осуждены или обвиняются в преступлениях; банк не должен поддерживать отношения с банками или другими финансовыми учреждениями, которые не имеют физического присутствия в стране, в которой они зарегистрированы, если они не являются подразделениями крупных банковских или финансовых групп, которые надлежащим образом регулируются; банк не должен открывать или управлять анонимными счетами и счетами поддельных лиц; банк не должен принимать средства и имущество, подозреваемые в приобретении или в связи с преступлением; банк не должен выполнять фиктивные транзакции и операции.

Для того, чтобы иметь влияние на применение нормативных правовых и нормативных и внутренних коммерческих банков правил, касающихся предотвращения отмывания денег, а также от процедур мониторинга и контроля в отношении их основного вида деятельности, существует потребность в тесном сотрудничестве между кредитными учреждениями и компетентными органами в отношении подозрительных клиентов и финансовых операций. Одновременно совершенствование и модернизация правовой базы является условием реального противодействия последним преступным практикам, для которых кредитные учреждения также используются в качестве приоритета.

Вышеприведенный анализ является достаточным основанием для национальных банков, чтобы коммерческие банки были созданы в качестве приоритетного объекта постоянного мониторинга и контроля специализированным административным управлением «Финансовая разведка» (Государственное агентство национальной безопасности) для изучения, анализа и раскрытия информации, полученной в рамках процедуры, и в условия Закон о мерах по борьбе с отмыванием денег, поскольку они, очевидно, являются одним из основных вариантов, используемых для целей отмывания денег.

Кроме того, с учетом стабильности коммерческих банков и предотвращения использования банковской системы для отмывания денег и финансирования терроризма, согласно Базельскому комитету по банковскому надзору, первой и самой важной защитой от отмывания денег является целостность управления банками и их стремление защитить свои учреждения от связи с преступниками или участвовать в преступных схемах, строго соблюдая меры по выявлению клиентов и установлению фактического владельца счета. Как следствие, банки не должны поддерживать отношения, заключать сделки или выполнять операции клиентского заказа, которые не могут служить доказательством законного происхождения средств, которыми они владеют.

Таким образом, заявленное в настоящем документе дает основание для следующих выводов:

во-первых, легализация преступных активов основана на существующих недостатках в нынешней системе предотвращения и противодействия этим процессам:

во-вторых, кредитные учреждения входят в число ключевых механизмов отмывания денег, что является предпосылкой для возможного возникновения ситуаций риска для самого банка и для его клиентов;

в-третьих, деятельность кредитных организаций постоянно контролируется в связи с применением ряда нормативных актов и институтов, касающихся роли банков в соблюдении правовых норм против отмывания денег;

в-четвертых, каждый коммерческий банк должен разработать свою собственную политику борьбы с отмыванием денег, которая содержит адекватные меры для противодействия этим преступлениям и их применение для «блокирования» отношений между кредитными учреждениями и преступниками;

в-пятых, меры по предотвращению использования банка для целей отмывания денег должны быть направлены на: определение клиентов и фактических владельцев и принятие соответствующих мер для проверки их идентификации; оценка клиентом риска отмывания денег и финансирования терроризма; мониторинг операций с клиентами; раскрытие информации (отчетности) о подозрительных транзакциях.

Информационные источники:

1. Директива Совета Европы 91/308/ЕЕС о предотвращении использования финансовой системы в целях отмывания денег.
2. Закон о кредитных организациях.
3. Закон о мерах по борьбе с отмыванием денег

І.І. Долженко, канд. екон. наук, доц. (НУБіП України, Київ)

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

Пошук оптимального балансу повноважень уряду і місцевої влади в Україні має достатньо довгу історію, фактично починаючи з моменту набуття Україною незалежності.

І саме курс України на євроінтеграцію передбачив подолання низки проблем у фінансовому забезпеченні територіальних громад. Це перш за все: невідповідність між завданнями органів місцевого самоврядування та ресурсами, необхідними для їх виконання; невизначеність критеріїв фінансового вирівнювання та розподілу трансфертів; необґрунтованим обмеженням доступу до позикових капіталів; суттєвим домінуванням трансфертів над власними фінансовими ресурсами; обмеженою часткою надходжень від місцевого оподаткування.

Тому з метою забезпечення фінансової незалежності органів місцевого самоврядування з кінця 2014 року в Україні було розпочато процес бюджетної децентралізації. Першим кроком на шляху підвищення фінансової спроможності місцевих бюджетів було внесення змін в механізм формування дохідної частини місцевих бюджетів. Так, на законодавчому рівні розширено перелік джерел доходів місцевих бюджетів, шляхом внесення змін до Податкового [1] і Бюджетного [2] кодексів щодо реформи міжбюджетних відносин. Це і розпочало новий етап бюджетної децентралізації в Україні. Цими змінами було запропоновано нові підходи до визначення взаємовідносин державного бюджету з місцевими бюджетами, що значно розширило права місцевих органів влади і надало їм значну бюджетну самостійність.

Наслідки проведених реформ можна оцінити кількісно. Так наразі в Україні нараховується 705 об'єднаних територіальних громад, до складу яких увійшли 3399 місцевих рад, в яких проживають 6,4 млн осіб. Варто звернути увагу на нерівномірність утворення об'єднаних територіальних громад – якщо в одних областях кількість сягає за сорок, то в інших коливається на рівні десяти [3].

Частка місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України постійно зростає, і на кінець 2017 року склала 51,2 % (у 2015 році - 45,6%).

За час проведення бюджетної децентралізації обсяги фінансових ресурсів, які перебувають у розпорядженні місцевих органів влади, постійно зростають, про що свідчать дані табл. 1.

**Таблиця 1 – Динаміка доходів місцевих бюджетів України
у 2013-2017 рр.**

Рік	Доходи місцевих бюджетів, млн грн		Частка у ВВП, % доходів без урахування трансфертів	Частка міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів, %
	без урахування трансфертів	з урахуванням трансфертів		
2013	92368	208216	6,4	55,6
2014	89017	219618	5,7	56,4
2015	120480	294460	6,1	59,1
2016	170645	366040	7,2	53,4
2017	229491	502094	8,9	54,3

Джерело: розраховано автором на основі [4]

Як свідчать наведені у табл. 1 дані, наслідком проведення бюджетної децентралізації, в Україні є стійка тенденція зростання ролі доходів місцевих бюджетів у перерозподілі ВВП. Слід зазначити, що частка доходів місцевих бюджетів у ВВП європейських країн становить в середньому 13,6%. Рівень перерозподілу ВВП через місцеві бюджети свідчить про стан децентралізації управління фінансовими ресурсами. Чим більше частка доходів місцевих бюджетів у ВВП, тим вище рівень децентралізації в країні. Фінансова децентралізація забезпечує більш ефективне надання локальних послуг, оскільки на рівні місцевої влади витрати будуть меншими за рахунок скорочення адміністративних витрат та витрат на поточний контроль [5].

Значні коливання частки доходів місцевих бюджетів у ВВП не дозволяють зробити висновок про її чітку тенденцію. Крім того і надалі спостерігаємо досить висока частка офіційних трансфертів у загальній структурі доходів місцевих бюджетів.

Пріоритетами формування потужної фінансової бази регіонів мають стати подальший розподіл повноважень між центральними органами влади й органами місцевого самоврядування, пошук додаткових джерел формування доходів місцевих бюджетів, розширення дохідної бази місцевих бюджетів, а також удосконалення перерозподільних процесів у бюджетній системі.

Європейський досвід децентралізації (на прикладі Польщі), свідчить про такі тенденції зміцнення фінансової незалежності органів місцевого самоврядування: зростання частки і ролі податкових доходів в структурі доходів місцевих бюджетів; стійкий розвиток територіальних громад можливий лише за умови стабільних фінансових доходів; ефективне витрачання наявних фінансових ресурсів сприятиме рівню відповідальності місцевого населення; право встановлювати

місцеві соціальні стандарти та пільги; використання інструментів програмно-цільового бюджетного планування;

Отже, бюджетна децентралізація в Україні залежить від інших реформ, зокрема найбільше від адміністративно-територіальної та політичної реформ, які передбачають зміну системи органів влади в областях і районах та перерозподіл повноважень між ними. Подальша бюджетна децентралізація має відбуватися після змін у адміністративно-територіальному устрої країни, системі державного управління, соціального захисту, податковій системі. Відсутність змін у цих сферах зробить здобутки реформи нестійкими, посилять тенденцію до централізації, а також ускладнить взаємин між рівнями влади.

Інформаційні джерела:

1. Податковий кодекс України від 2 груд. 2010 р. № 2755-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>
2. Бюджетний кодекс України : Закон України від 08.06.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>
3. Сценарії децентралізації. Що очікує ОТГ після 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://biz.censor.net.ua/r3074295>
4. Офіційний сайт Державної Казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>.
5. Петрушенко Ю.М. Новітні підходи до фінансування розвитку місцевих громад: від реконізму до р2р-кредитування / Ю.М. Петрушенко // Вісник Української академії банківської справи. – 2014. – № 1 (36). – С. 90–94.

УДК 336.717

А.В. Жаворонок, канд. екон. наук (*ЧНУ ім. Ю. Федьковича, Чернівці*)

АКТУАЛІЗАЦІЯ ФАКТОРИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

В умовах функціонування ринкових відносин фінансове ресурсозабезпечення економічного розвитку комерційних банків пострадянських країн загалом та України, зокрема, неможливе без використання нетрадиційних видів банківських послуг, одним з яких є факторинг. Саме тому аналіз сучасного стану та перспектив розвитку

факторингу в Україні, сьогодні є актуальним.

Проблемами і перспективами розвитку факторингу, займались у свій час такі вітчизняні науковці, як Галанець В.Г., Гриценко В., Лук'янова О.М., Маренич А.І. та інші.

Закордонні банки давно здійснюють операції: ведення дебіторських рахунків, інкасо, фінансування вимог клієнтів, кредитні гарантії та інші, які лежать в основі факторингу. В умовах кризи більшість українських банків-лідерів на ринку факторингу припинили покупку в рамках цієї послуги нової дебіторської заборгованості своїх клієнтів. Неможливість використання факторингу б'є по бізнесу клієнтів, які піддалися на домовленості банків і перебудували свої бізнес-моделі для праці за факторинговими схемами [1].

Враховуючи відповідну специфіку діючого вітчизняного законодавства у сфері факторингових послуг, проаналізуємо сучасний стан їх надання в Україні. Зауважимо, що на сьогодні досить складно виявити статистичну інформацію про факторингову діяльність банківських установ, оскільки НБУ такі дані не акумулюються по банківській системі загалом. У такому випадку виникає ситуація, за якою проаналізувати ринок банківських факторингових послуг стає неможливим [4].

Станом на кінець 2016 року в Державному реєстрі фінансових установ міститься інформація про 545 фінансових компаній, які мають право надавати послуги факторингу. Протягом 2016 року фінансові компанії уклали 33511 договір факторингу на загальну суму 16887,6 млн. грн., виконали 16767 договорів на суму 12826,4 млн. грн. Діючими на кінець 2016 року залишалось 25126 договорів факторингу [2].

За результатами 2016 року порівняно з відповідним періодом 2015 року відбулося збільшення на 331,7 млн. грн. операцій факторингу у вартісному виразі, в той час як кількість договорів збільшилась на 19244 од. Порівняно з 2014 роком вартість укладених договорів зменшилась на 6638,1 млн. грн., а кількість договорів різко збільшилась на 15840 од. Порівняно з 2013 роком вартість укладених договорів збільшилась на 6848,1 млн. грн., а кількість договорів різко зменшилась на 37308 од. Порівняно з 2012 роком вартість укладених договорів збільшилась на 5184,7 млн. грн., а кількість договорів також збільшилась на 12987 од. Використання факторингу не лише дає змогу підприємству уникнути кризових явищ, а й сприяє подальшому розвитку підприємства.

Підводячи підсумок, варто зазначити, що факторинг в Україні є досить молодим і перебуває на стадії формування, проте він активно розвивається. Використання факторингу є доцільним для обох сторін цієї операції. Для підприємств, які мають потребу в оборотних коштах і

не можуть чекати виплат від усіх клієнтів, факторинг дозволяє швидко дістати грошові кошти й зосередитися на роботі з новими клієнтами, а не на очікуванні надходжень на рахунок із уже зроблених послуг або поставлених товарів. Для факторів факторинг – це ризикована, але досить прибуткова послуга.

Інформаційні джерела:

1. Гриценко В. Факторинг як ефективний інструмент підтримки бізнесу / В. Гриценко // Банківська справа. – 2011. – №1. – С. 60–75.
2. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nfp.gov.ua>.
3. Про банки та банківську діяльність: Закон України, від 07.12.2000 р. № 2121 – III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14>.
4. Цебровская З. Украинский рынок факторинга повторит опыт российского с отставанием на 5 лет / З. Цебровская - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.profactoring.ru/company/about/>

УДК 330:631.11 (477)

О.Й. Жабинець, канд. екон. наук, доц. (*ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України», Львів*)

БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Аналіз умов кредитування сільськогосподарських підприємств, які пропонують вітчизняні комерційні банки, свідчить, що це джерело залучення ресурсів є недоступним для більшості виробників сільськогосподарської продукції, особливо малих аграрних підприємств. Банки прискіпливо ставляться до оцінки кредитоспроможності позичальників та якості застави (як правило, вимагається ліквідне майно, однак у заставу можуть прийматися також складські свідоцтва та інші товаророзпорядчі документи на сільськогосподарську продукцію) [1].

Аналіз динаміки обсягів кредитування нефінансових корпорацій та банківської кредитної ставки протягом 2013-2017 рр. (рис. 1) свідчить, що кредитна ставка у 2015 році в порівнянні із 2013 роком виросла аж на 3,8 процентних пункти, що не могло не позначитися на обсягах

кредитування в ці роки. Лише у 2016-2017 рр. ситуація стабілізувалася у зв'язку із зниженням величини кредитної ставки практично до рівня 2013 року, внаслідок чого обсяг наданих кредитів нефінансовим корпораціям у 2017 році в порівнянні із 2013 роком зріс на 7,6%.

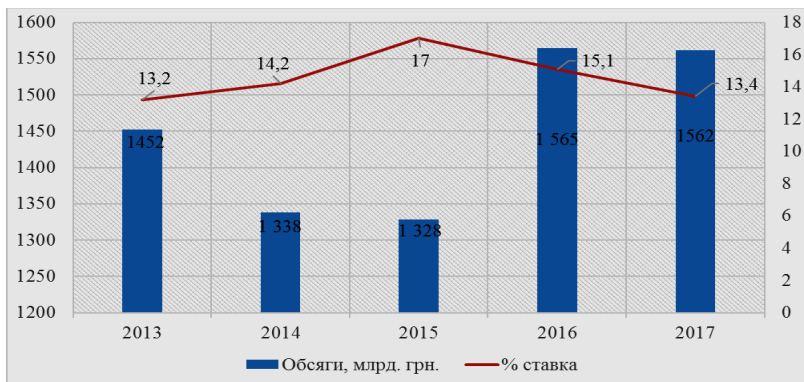


Рисунок 1 – Динаміка обсягів кредитування нефінансових корпорацій та банківської кредитної ставки протягом 2013-2017 рр.

Джерело: побудовано за [2]

Крім того, аналіз вартості кредитів для агросектору, засвідчив, що в середньому кредитна ставка для отримання агрокомпаніями додаткових фінансових ресурсів на поповнення обігових коштів складала, зокрема у 2016 році для строкових кредитів – 27% [1], тоді як середньозважена процентна ставка, за якою надавались кредити нефінансовим корпораціям у тому ж році – 15,1% (див. рис. 1). Як бачимо – розрив дуже суттєвий.

Варто зазначити, що частка кредитів у сільське, лісове та рибне господарство на кінець березня 2018 року складала 7,84% (або 61 628 млн. грн.) від загального обсягу кредитування видів економічної діяльності, причому близько третини за обсягами кредитування – це довготермінові кредити (31%), а за валотою кредитування переважають кредити в національній валюті – майже 80% [2]. На ринку банківських кредитів для сільського господарства найбільш поширеними брендами є CREDIT AGRICOLE UKRAINE, UKRSIBBANK, AVAL, PIRAEUS BANK, ALFA BANK, OTP BANK та AGROPROSPERIS BANK. Загальним трендом у банківському кредитуванні аграрної галузі є фінансування оборотного капіталу, наприклад для закупівлі засобів захисту рослин, насіння, добрив, або паливно-мастильних матеріалів. Банкіри більш відкриті до

співпраці з виробниками, що орієнтовані на виробництво зернових та олійних культур, найбільш поширених в Україні [3]. Це, зокрема, підтверджує пріоритетність надання комерційними банками кредитів великим агрохолдинговим структурам, оскільки вони у більшості спеціалізуються на цих найбільш рентабельних та експортно-орієнтованих видах сільськогосподарської продукції [4].

Крім класичного кредитування в останні роки популярність серед вітчизняних аграріїв набувають також такі альтернативні форми забезпечення фінансування як вексельне та лізингове кредитування.

Інформаційні джерела:

1. Маслак Н., Маслак О. Фінансове забезпечення сільськогосподарських підприємств. URL: <http://propozitsiya.com/ua/finansove-zabezpechennya-silskogospodarskih-pidpriemstv/>
2. НБУ: веб-сайт. URL: <https://bank.gov.ua/>.
3. Ведення агробізнесу в Україні 2018. УКАБ: веб сайт. URL: http://ucab.ua/files/Survey/Doing/DoingAgribusinessInUkraine_2018.pdf
4. Жабинець О.Й. Агрохолдинги як інтегровані форми агробізнесу: переваги, загрози та напрями регулювання діяльності. Просторові форми організації бізнесу в Україні: тенденції, перспективи та механізми розвитку: наук. доп. НАН України. ДУ «ІРД ім. М.І. Долишнього НАН України». Львів, 2018. С.64-72.
5. Про Державний бюджет України на 2018 рік: Закон України від 07 грудня 2017 р. № 2246-VIII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2246-19>.

УДК 331.25(477)

О.В. Жилиякова, канд. екон. наук (*ХДУХТ, Харків*)

ВПЛИВ НАКОПИЧУВАЛЬНОГО РІВНЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ НА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В Україні у рамках реалізації пенсійної реформи законодавством передбачено введення з 2019 року другого рівня пенсійної системи. Накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування базується на засадах накопичення коштів застрахованих осіб у Накопичувальному фонді або у відповідних недержавних пенсійних фондах та здійснення фінансування витрат на оплату

договорів страхування довічних пенсій і одноразових виплат на умовах та в порядку, передбачених законом.

Однак, вплив другого рівня пенсійної системи на національну економіку залишається дискусійним питанням, прогнозуються як позитивні так і негативні наслідки впровадження накопичувальної системи.

Враховуючи, що необхідність введення цього рівня обумовлена, перш за все, негативною демографічною ситуацією, необхідно зазначити як позитивний вплив пенсійне забезпечення за рахунок накопичень у майбутньому громадян, вік яких на момент впровадження накопичувального рівня не буде перевищувати 35 років. Одна з цілей введення обов'язкового накопичувального рівня – створення додаткового джерела фінансування пенсій та недопущення падіння коефіцієнту заміщення, який відображає рівень заміни зарплати пенсією. У світі стандартним рівнем коефіцієнту заміщення є 40 %. Наслідком започаткованої у жовтні 2017 року пенсійної реформи стало поступове падіння коефіцієнту заміщення через підвищення страхового стажу та зміну підходів до оцінки одного року стажу. Зниження цього коефіцієнту при високій інфляції означає підвищення рівня бідності пенсіонерів. За розрахунками НКЦПФР, чоловіки- учасники другого рівня, які сплачуватимуть внески протягом 30 років, зможуть збільшити коефіцієнт заміщення з 10,2 % до 21,7 %, жінки – з 7,3 % до 15,4 %.

Для забезпечення цього позитивного впливу накопичувальна система повинна ефективно працювати, інвестуючи кошти фонду в національну економіку, диверсифікуючи активи та забезпечуючи інвестиційний дохід. За висновками експертів протягом першого року після запуску накопичувальної системи державного пенсійного страхування ринок може отримати до 20 млрд грн, а за три роки розмір активів другого рівня може досягти 100 млрд грн з урахуванням зростання ставки внеску і розміру середньої заробітної плати. Така сума є потужним стимулом для розвитку економіки., а саме кредитування бізнесу і розвитку інфраструктурних проєктів.

Сьогодні на українському ринку капіталу вибір для інвестицій і заощаджень активів представлено облігаціями внутрішньої державної позики, депозитами і нерухомістю. Ринок акцій в Україні формально існує, але він відсутній як інвестиційний інструмент. Найбільш надійним фінансовим інструментом для вкладення пенсійних активів вважаються облігації внутрішньої державної позики. У них згідно законодавства може бути вкладено 60 % пенсійних активів другого рівня пенсійної системи країни. Однак в разі погіршення економічної ситуації пенсійні активи можуть знецінитися.

Пенсійні активи накопичувального рівня також може бути розміщено на депозитах у розмірі 50 % активів, але враховуючи сучасну банківську кризу таке розміщення тимчасово вільних коштів Накопичувального фонду є досить ризиковим. Розглядаючи нерухомість, зокрема сільськогосподарську землю, слід зауважити, що це активи з низьким рівнем ліквідності.

Також до можливих негативних наслідків функціонування другого рівня пенсійної системи може призвести незахищеність пенсійних накопичень. За відсутністю ефективного механізму управління накопичувальними фондами та законодавства щодо захисту інтересів учасників цих фондів у деяких європейських і пострадянських державах кошти накопичувальних фондів було переведено до солідарної системи або конвертовано у безстроковий борг держави.

Враховуючи, що участь у другому рівні пенсійної системи є обов'язковою, з початком його функціонування зростуть витрати на оплату праці, що зазвичай призводить до зниження темпів росту економічної діяльності підприємницьких структур. Поступове збільшення розміру відрахувань до накопичувальної системи може призвести до скорочення заробітних плат, що знизить купівельну спроможність та рівень інвестицій в реальний сектор економіки.

Таким чином, очікуваний та очевидний з досвіду інших країн, позитивний вплив впровадження накопичувальної системи державного пенсійного страхування можливий за умов одночасного розвитку українського фондового ринку, який забезпечив би диверсифікацію активів, та проведення законотворчої діяльності щодо захисту інтересів споживачів фінансових послуг та прав інвесторів.

УДК 658.148

О.М. Іванюта, доц. *(ХДУХТ, Харків)*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРУКТУРИ ПОЗИКОВОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Сучасне економічне становище потребує від власників та фінансових менеджерів торговельних підприємств ефективного управління, контролю та своєчасного коригування фінансової структури капіталу підприємства, оскільки оптимальна структура капіталу дозволяє

отримувати максимальний прибуток, забезпечує фінансову стійкість і високі показники ліквідності та платоспроможності підприємства.

Структура капіталу є основою формування фінансового потенціалу торговельного підприємства, що відображає перетворення ресурсів підприємства у результати діяльності. Фінансовий потенціал підприємства являє собою всі фінансові ресурси, що знаходяться у розпорядженні підприємства для здійснення поточних перспективних витрат і забезпечують ефективну оперативну та стратегічну діяльність підприємства, його стабільний фінансовий стан.

В теорії та на практиці структура капіталу торговельного підприємства розглядається як співвідношення між власними і позиковими джерелами, які підприємство використовує у процесі своєї господарської діяльності.

Структура капіталу підприємства визначає склад та джерела фінансових ресурсів, що необхідні для оновлення основного капіталу, вартість підприємства та рентабельність операційної діяльності, його здатність генерувати прибуток, а також дозволяє оцінити ризики фінансових вкладень.

У процесі аналізу структури капіталу торговельного підприємства необхідно вирішити наступні завдання: здійснити загальну оцінку складу і структури капіталу підприємства; проаналізувати ефективність використання капіталу; проаналізувати оборотність капіталу; здійснити аналіз прибутковості капіталу; проаналізувати кредиторську заборгованість підприємства.

Велике практичне значення має термін залучення капіталу, оскільки фінансування довгострокових активів неможливе за рахунок короткострокових джерел. Золоте правило фінансування стверджує, що фінансовий капітал має бути мобілізований на строк, не менший від того, на який даний капітал заморожується в необоротних та оборотних активах підприємства. Золоте правило балансу наголошує, що необоротні активи мають фінансуватися за рахунок власного капіталу та довгострокових позичок, а оборотні активи за рахунок поточних пасивів. Отже, з точки зору оптимізації капіталу мають значення обсяги довгострокового капіталу, у тому числі власного і довгострокового позикового.

В останні роки достатньо відчутним в процесі діяльності торговельних підприємств України став вплив зовнішніх чинників у вигляді інфляцій, зростанні фінансових ризиків, посилення конкуренції на споживчому ринку, а також спостерігався дефіцит власних фінансових ресурсів разом з обмеженими можливостями наявних та потенційних джерел їх поповнення. Все це створювало певні труднощі

для підприємств торгівлі, для подолання яких був необхідний активний пошук нових ефективних джерел фінансування, які б дозволили мінімізувати комерційні та фінансові ризики та підвищити результативність фінансово-господарської діяльності в цілому.

Відповідно до офіційної інформації Державної служби статистики України за оцінкою основних показників динаміки обсягу та структури капіталу підприємств України, основним видом економічної діяльності яких є оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, за період 31.12.2010 –30.09.2017 рр. дані свідчать про щорічне зростання вартості капіталу торговельних підприємств. Разом з тим, починаючи з 2012 року, темпи зростання вартості капіталу уповільнюються з 14,1% до 1,65% на кінець 2015 року. І лише у 2016 році торговельним підприємствам вдалося збільшити обсяги фінансових ресурсів на 17,4%.

За 9 місяців 2017 р. ситуація покращилася. За результатами роботи підприємства галузі отримали власних коштів у сумі 1159,9 млн. грн., ліквідувавши їх нестачу за 2016 рік. Між тим, позиковий капітал зменшився на суму 710999,9 млн. грн., або на 39,1%. Зміна обсягу позикового капіталу обумовлена динамікою як довгострокового, так і короткострокового капіталу. Поряд із зростанням вартості довгострокового капіталу з на 74302,5 млн. грн., або на 27,1%, спостерігається зменшення поточних зобов'язань на 636697,4 млн. грн., або на 41,3%. В цілому, вартість капіталу підприємств торгівлі зменшилася на 682666,4 млн. грн. та на 30.09.2017 р. склала 1107650,8 млн. грн.

Отже, маємо позитивні тенденції в 2017 році, оскільки, хоча й мізерний відсоток власних коштів (0,1%), але покрити їх нестача за попередні роки, зменшилася поточна заборгованість, через покращення платоспроможності торговельних підприємств, зросла активність на ринку довгострокового кредитування – а це фінансові вкладення в капітальні інвестиції підприємств.

Враховуючи той факт, що позикові кошти займають лівову частку в капіталі підприємств галузі та найбільш активне залучення підприємствами банківських кредитів, доцільно проаналізувати ринок банківського кредитування. За даними НБУ у червні 2017 року сума нових кредитів, наданих банками підприємствам нефінансового сектору склала 109 млрд. грн., що на 18% перевищує відповідні обсяги за попередній місяць та на 13% – за червень 2016 року. На 1.10.2017 р. обсяг усіх наданих кредитних ресурсів підприємствам склав 832,552 млрд. грн.

Переважну частину кредитної заборгованості торговельних підприємств (66%) складає заборгованість з терміном погашення до 1 року. Частка довгострокових кредитів (понад 5 років) є незначною (7%); решту (27%) кредитного портфеля формують кредити з терміном погашення від 1 до 5 років, більшість яких отримана на поліпшення матеріально-технічної бази торговельних підприємств. Майже $\frac{3}{4}$ кредитного портфеля торгових компаній сформовано кредитами в національній валюті.

Головною метою будь-якого підприємства у довгостроковому періоді є максимізація його прибутку і саме це, насамперед, слід враховувати при визначенні оптимальної структури капіталу. Використання позикового капіталу доцільно тільки за умови перевищення сукупної рентабельності витрат на позиковий капітал. Тобто гранична межа використання позикового капіталу для кон-кретного підприємства визначається на підставі ефекту фінансового левериджу (ЕФЛ).

Позитивний ЕФЛ свідчить про отримання додаткового прибутку на кожну одиницю додатково залученого позикового капіталу. Тобто, поки рентабельність активів перевищує відсотки за позики, рентабельність власного капіталу зростає пропорційно зі зростанням частки заборгованості в структурі капіталу.

Підприємству торгівлі варто ретельно підходити до вибору джерел формування капіталу, намагатися оптимізувати його структуру з метою підвищення рівня фінансової стабільності, враховуючи особливості своєї діяльності.

УДК 336.745

А.Д. Імамвердієв (*НАУ ім. М.Є. Жуковського «ХАІ», Харків*)

ІНФЛЯЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ ТА ЗАХОДИ ЇХ ЗНИЖЕННЯ

Інфляція являє собою складне багатоаспектне явище соціально-економічного характеру, властиве в тому або іншому ступені всім країнам: розвиненим, тим, що розвиваються й, звичайно, країнам з перехідною економікою.

Інфляція (від англ. inflation-роздування) - це процес підвищення загального рівня цін. Зворотною стороною інфляції є зниження купівельної спроможності грошей. Вона характерна, насамперед, для

паперових та безготівкових грошей, які не мають власної вартості і не є реальним товаром. Після зникнення золотої основи грошей інфляція набула глобального характеру і стала невід'ємною рисою сучасної економіки.

Серйозною проблемою інфляція залишається для України. Наша країна на сьогоднішній день має великий відсоток інфляції, що штовхає людей до невпевненості в завтрашньому дні. Безумовно, всі люди думають про інфляцію насамперед як про причину зростання цін на товари, які вони придбали. Сучасна інфляція пов'язана не лише зі зниженням купівельної спроможності грошей у результаті росту цін, але і з загальним станом економічного розвитку країни. Кожного громадянина країни стосується зміна інфляції в більшу чи меншу сторону, це й є головною особливістю інфляції. У світі немає жодної країни, яка б тією чи іншою мірою не зазнала втрат від інфляції. Саме тому сьогодні як ніколи необхідні своєчасні, рішучі й обгрунтовані дії з боку держави й уряду, спрямовані на проведення такої антиінфляційної політики, яка б дала змогу стримувати високі темпи інфляції і не допустити подальшого руйнування економіки.

Як і раніше, актуальним і необхідним залишається завдання побудови такої моделі антиінфляційного регулювання, що дозволить, з одного боку, ефективно управляти грошовою масою, а, з іншого боку - сприяти розвитку вітчизняного виробництва.

Рівень інфляції в Україні за підсумками 2017 року виявився найвищим серед країн Європи та СНД. Споживчі ціни в Україні з початку року зросли на 13,6%, тоді як середній показник зростання цін в Європі становить 2,6%, в країнах СНД – 6,7%. Таке зростання темпів інфляції пояснюються підвищенням витрат на зарплати, енергоресурси та інвестиційні програми, що збільшило витрати компаній, які в підсумку були перенесені на кінцевого споживача. До цих причин додалися несприятливі погодні фактори та низький рівень врожаю деяких груп фруктів та овочів, а також бойові дії на території України, які потребують значних витрат. Девальвація гривні у вересні лише посилює інфляційний тиск.

Головним питанням залишається підвищення цін на газ для населення, на якому наполягає МВФ, і яке може стати додатковим фактором прискорення інфляції, так як відіб'ється зростанням цін не тільки на послуги ЖКГ, а й на інших товарах. Цей фактор буде посилювати свій тиск у разі подорожчання нафти марки Brent на світових ринках вище 65 доларів за барель, та відповідно, палива.

Середній показник інфляції в більшості країн Європи становить 2,6%, в країнах СНД – 6,7%. Високі темпи зростання споживчих цін

відзначено також в Азербайджані (13,4%), Туреччині (13%), Таджикистані (7,7%) та ін.

Рисунок 1 дає змогу побачити, як були зміни індексу інфляції в Україні за період 2010-2017 рр.

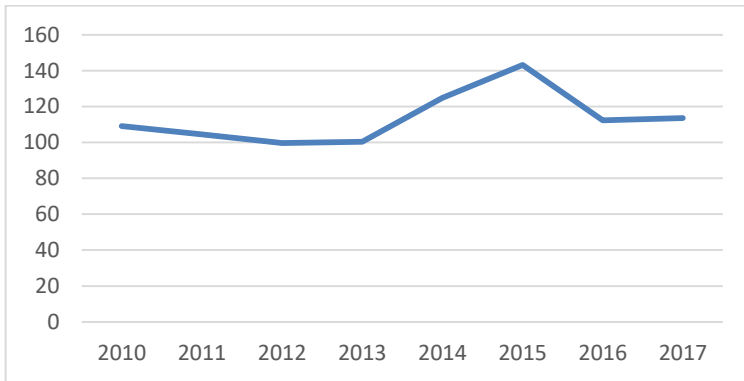


Рисунок 1 - Індекс інфляції за 2010-2017 рр.

На рисунку наведено дані за період з 2010 року по 2017 рік. За цей час найбільш низький індекс інфляції був зареєстрований в 2012 році на рівні 99,8%. Найбільш високий - в 2015 році - 143,3%.

Згідно з даними Державної служби статистики України, на кінець грудня 2017 року індекс споживчих цін склав 101% по відношенню до показника листопада 2017 року. Якщо цей показник співвіднести з даними за грудень 2016 року, то індекс споживчих цін в Україні в грудні 2017 року досяг 113,7%. Найбільше подорожчали продукти харчування, алкогольні та тютюнові вироби (117,7% і 120,7% відповідно).

Економічні, соціальні та політичні виклики, яких зазнає Україна у 2014 році, зумовлюють значні ризики та невизначеності стосовно подальшого розвитку економіки та фінансових ринків. Заходи з відновлення макроекономічної та фінансової стабільності в державі, а також продовження проведення економічних і соціальних реформ в короткостроковому періоді можуть зумовлювати збереження підвищеного інфляційного тиску. За таких умов проведення грошово-кредитної політики упродовж найближчих років виходитиме з необхідності сприяння поступовому зниженню темпів інфляції, маючи на меті досягнення середньострокової інфляційної цілі до 2020 року.

Відповідно до законодавства України в межах, що не перешкоджатимуть забезпеченню стабільності грошової одиниці, грошово-кредитна політика також спрямовуватиметься на сприяння

стабільності банківської системи, а також на сприяння стійким темпам економічного зростання та підтримку урядової економічної політики.

Успішність роботи Національного банку за наведеними напрямками визначатиметься в комплексі з результативністю заходів економічної політики Уряду на підставі критеріїв, що містяться у відповідних прогностичних і програмних документах економічного та соціального розвитку. Головні ризики щодо досягнення цілей та орієнтирів грошово-кредитної політики у короткостроковій перспективі концентруються довкола розвитку подій на сході України. Тривале збереження конфлікту, з одного боку, негативно впливатиме на ринкові очікування населення та бізнесу, з іншого – на економічну активність внаслідок ускладнення ведення господарської діяльності в окремих регіонах, а також звуження зовнішніх ринків збуту через взаємне запровадження обмежувальних заходів у торгівлі з Росією. У більш тривалій перспективі головні ризики концентруватимуться довкола можливої несприятливої динаміки світових фінансових та товарних ринків, а також ефективності здійснення економічних реформ у країні.

УДК 336.01

Л.Л. Калініченко, д-р екон. наук, проф. (*ХНУБА, Харків*)

І.С. Головка-Марченко (*ХНУБА, Харків*)

ЕФЕКТИВНИЙ ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

Всі суб'єкти відтворювального процесу по розподілу і перерозподілу сукупного суспільного продукту охоплюють грошові відносини, які організовані відповідною формою і об'єднані фінансовою системою.

Держава, або підприємство, як складові фінансової системи, повинні розробити фінансову політику, тобто усвідомити куди саме слід прямувати на даному відрізку часу, а потім її реалізувати, втілити. Для цього й створюється фінансовий механізм у формі методів, інструментів, важелів, які забезпечують формування необхідних потоків коштів. Вхідні потоки будуть формувати доходну частину фондів, а вихідні – забезпечувати цільові витрати, таким чином здійснюється практична реалізація цілей фінансової політики.

Термін «механізм» запозичене з грецької мови на початку ХІХ століття у значенні пристрій, що приводить що-небудь в дію, означає сукупність складових (деталей) цілого (системи), які, взаємодіючи, служать для передачі і перетворення руху на кожному етапі і забезпечують рух системи у визначеному напрямку.

Фінансовий механізм – сукупність форм і методів створення та використання фінансових ресурсів з метою забезпечення різноманітних потреб державних структур, суб'єктів господарювання і населення. Застосовується з метою створення сприятливих умов для економічного і соціального розвитку суспільства (див. рис. 1).



Рисунок 1 – Функціонування фінансового механізму держави

Від ефективності функціонування фінансового механізму залежить економічна незалежність держави. Створення фінансової системи, що здатна забезпечувати сталий економічний розвиток за рахунок ефективного перерозподілу фінансових ресурсів в економіці на основі розбудови повноцінного ринкового конкурентоспроможного середовища згідно із стандартами ЄС вимагає низки серйозних заходів, спрямованих на:

1) забезпечення стабільності та динамічного розвитку фінансового сектору на основі удосконалення вимог щодо капіталу, ліквідності та інших показників фінансових установ, розвитку безготівкових розрахунків, інфраструктури фінансового ринку, державних банків; запровадження ефективного механізму захисту прав кредиторів тощо;

2) розбудова інституційної спроможності регуляторів фінансового сектору шляхом координації функцій фінансових регуляторів, запровадження стандарту XBRL, створення умов для використання та розвитку новітніх ІТ-технологій;

3) удосконалення захисту прав споживачів фінансових послуг через розроблення та впровадження комплексної програми підвищення фінансової обізнаності.

Тільки в такому випадку Україна має перспективи як самостійна і незалежна держава у світовій співдружності держав.

УДК 338.012

Л.Л. Калініченко, д-р екон. наук, проф. (*ХНУБА, Харків*)

А.П. Пицалка, здоб. вищ. осв. (*ХНУБА, Харків*)

ФІНАНСОВІ МЕТОДИ ЯК ОСНОВА РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Залежно від стану функціонування економіки країни, тобто стадії циклу, рівня інфляції, дефіцитності державного і регіональних бюджетів, можливості мобілізувати фінансові ресурси всередині країни і за її межами і т.п. застосовуються як фінансові так і нефінансові методи регулювання економіки (рис. 1)



Рисунок 1 – Методи регулювання економіки

Регулювання економіки здійснюється задля створення нормальних умов ефективного функціонування ринку та вирішення складних соціально-економічних проблем розвитку національної економіки й всього суспільства.

Фінансові методи складають основу регулювання економіки.

Фінансові методи – сукупність способів і прийомів досягнення певних цілей, заснованих на грошових відносинах в процесі розподілу і перерозподілу вартості створеного ВВП і частини національного багатства з метою збільшення валового внутрішнього продукту, збільшення обсягу виробництва та реалізації продукції, зростання зайнятості населення, зниження темпів інфляції, підвищення загального добробуту населення тощо. Фінансові методи регулювання представимо в таблиці 1.

Таблиця 1 – Фінансові методи регулювання

Методи регулювання	Характеристика
1	2
Податкові методи	
Спеціальні податкові режими	Система заходів, що визначає особливий порядок оподаткування окремих категорій господарюючих суб'єктів. Може передбачати особливий порядок визначення елементів податку та збору, звільнення від сплати окремих податків та зборів.

1	2
Податкові пільги	Звільнення платника податків від обов'язку щодо нарахування та сплати податку та збору, сплата ним податку та збору в меншому розмірі шляхом: а) податкового вирахування (знижки), що зменшує базу оподаткування до нарахування податку та збору; б) зменшення податкового зобов'язання після нарахування податку та збору; в) встановлення зниженої ставки податку та збору; г) звільнення від сплати податку та збору.
Зміна строку сплати податку	Здійснюється шляхом перенесення встановленого податковим законодавством строку сплати податку та збору або його частини на більш пізній строк у формі: -відстрочки; -розстрочки;
Спрощена система оподаткування	Особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів, на сплату єдиного податку з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності.
Неподаткові методи	
Митні методи	Митний тариф являє собою податок, що сплачується із товарів, робіт, послуг, які переміщуються через митний кордон держави. Експортний митний тариф (вивізне мито) – інструмент регулювання вивозу із митної території країни товарів Імпортний митний тариф (ввізне мито) – інструмент регулювання ввозу на митну територію держави різних товарів іноземного виробництва.
Державна гарантія	Зобов'язання держави повністю або частково виконати платежі на користь кредитора у разі невиконання позичальником зобов'язань за одержаними позиками.
Публічна закупівля	Придбання замовником товарів, робіт і послуг через авторизовані електронні майданчики оприлюднює на веб-порталі Уповноваженого органу у порядку, встановленому законодавством
Бюджетний кредит	Надання коштів з бюджету на умовах повернення, платності та строковості, внаслідок чого виникають зобов'язання перед бюджетом (надання кредитів з бюджету), та операції з повернення таких коштів до бюджету (повернення кредитів до бюджету). До кредитів з бюджету належать бюджетні позички та фінансова допомога з бюджету на поворотній основі

Таким чином, комплексне застосування фінансових методів регулювання економіки створює сприятливі умови для розробки й

використання ефективної економічної політики забезпечуючи необхідні темпи розвитку підприємств, організацій, підприємців і зростання добробуту кожного громадянина країни.

УДК 658.114.2

І.В. Калінько, канд. техн. наук, доц. (ПВНЗ «Фінансово-правовий коледж», Київ)

В.В. Холошня, здоб. вищ. осв. (ПВНЗ «Фінансово-правовий коледж», Київ)

ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

Державно-приватне партнерство являє собою рівноправне та взаємовигідне співробітництво між державою, територіальними громадами (в особі відповідних органів державної влади чи місцевого самоврядування) та приватними інвесторами у межах реалізації проектів, спрямованих на вирішення важливих для території соціально-економічних проблем. Зростання зацікавленості держави у розвитку ДПП пов'язане з його перевагами щодо залучення ресурсів (у першу чергу фінансових та інвестиційних). Поява приватного інвестора забезпечує більш ефективне використання фінансового ресурсу на стадії реалізації проекту та здатна підвищити дохідність об'єктів у ході їх подальшої експлуатації [1].

Одним з сучасних і поширених у світі механізмів розвитку інфраструктури національної економіки, підвищення стандартів життя населення за рахунок більш якісних суспільних послуг, поліпшення бізнес-клімату та інвестиційного середовища, визначених в якості пріоритетних завдань соціально-економічного розвитку України Програмою економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» і Державною програмою активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки, виступає державно-приватне партнерство (ДПП).

Фахівці виділяють декілька етапів розвитку проектного фінансування, які стали основою державно-приватного партнерства:

1) Механізми фінансування проектів видобутку корисних копалин (нафта, газ, вугілля тощо) вперше були застосовані в Техасі у 30-х роках ХХ ст. у нафтодобуванні, а також під час підготовки проектів

розробки нафтових покладів в Північному морі в 70-х роках ХХ ст. та проєктах, пов'язаних з видобутком газу та інших корисних копалин в Австралії й деяких інших країнах.

2) Фінансування незалежних енергетичних проєктів у секторі енергопостачання, вперше застосоване в США в 1978 р., сприяло розвитку комбінованих (спільних) підприємств, відомих сьогодні як спільна діяльність.

3) Фінансування громадської інфраструктури (дороги, транспорт, громадські будівлі) розвинулось у Великобританії завдяки Закону про приватне фінансування Private Finance Initiative (PFI) на початку 90-х років ХХ ст., і зараз такі проєкти відомі як класичні проєкти державно-приватного партнерства [2].

Відповідно до Закону «Про державно-приватне партнерство» під державно-приватним партнерством розуміється співробітництво між державою України, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим Законом та іншими законодавчими актами.

Як бачимо, на стороні державного партнера виступають органи державної влади та органи місцевого самоврядування. На стороні приватного партнера виступають юридичні та фізичні особи, а також можуть виступати декілька осіб, які несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями.

До ознак ДПП відповідно до Закону належать:

1. Забезпечення вищих техніко-економічних показників ефективності діяльності, ніж у разі здійснення такої діяльності державним партнером без залучення приватного партнера;

2. Довготривалість відносин (від 5 до 50 років);

3. Передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення державно-приватного партнерства;

4. Внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством.

До визначальних ознак ДПП прийнято відносити виключно конкурентний спосіб вибору приватного партнера. Більше того, успіх реалізації проєкту у формі державно-приватного партнерства напряму залежить від прозорості проведеного конкурсу, оскільки тільки такий спосіб забезпечує вибір найбільш економічно-вигідного проєкту та надійного партнера.

На жаль, українське законодавство не передбачає подібних суттєвих ознак та дозволяє реалізацію проекту на умовах ДПП навіть за умови, якщо конкурс фактично не відбувається, а заявку на участь подає лише один учасник. Хоча до основних принципів здійснення державно-приватного партнерства належать:

- 1) рівність перед законом державного та приватного партнера;
- 2) заборона будь-якої дискримінації прав державних чи приватних партнерів;
- 3) узгодження інтересів державних та приватних партнерів з метою отримання взаємної вигоди;
- 4) незмінність протягом усього строку дії договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства, цільового призначення та форми власності об'єктів, що перебувають у державній або комунальній власності, переданих приватному партнеру;
- 5) знання державними та приватними партнерами прав та обов'язків, передбачених законодавством України та визначених умовами договору укладеного в рамках державно-приватного партнерства;
- 6) справедливий розподіл між державним та приватним партнерами ризиків, пов'язаних з виконанням договорів, укладених у рамках державно-приватного партнерства.

Законом передбачено, що державно-приватне партнерство здійснюється на основі договору. В рамках державно-приватного партнерства можуть укладатись договори про концесію, спільну діяльність, розподіл продукції, інші договори. Істотні умови договорів, що укладаються в рамках здійснення державно-приватного партнерства, мають відповідати вимогам, встановленим законами України.

Для розвитку державно-приватного партнерства в Україні необхідно: закріплення принципів ДПП у державних і регіональних стратегіях соціально-економічного розвитку держави та регіонів; створення сприятливого інституційного середовища ДПП; розробка і удосконалення його нормативно-правової бази; забезпечення державної підтримки і гарантій держави партнерам з приватного сектору; створення державного органу з питань ДПП, а також інститутів громадянського суспільства, необхідних для його діяльності: об'єднань, асоціацій, союзів, експертних і консультативних комітетів; запровадження публічного контролю за виконанням договірних зобов'язань всіма учасниками-партнерами.

Інформаційні джерела:

1. Нейкова І. С. Державно-приватне партнерство як складова інвестиційного механізму інноваційного розвитку / І. С. Нейкова //

Наук. вісн. Нац. ун-ту ДПС України (економіка, право). –2010. – № 1(48). – С. 152-160.

2. Павлюк К. В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К.В. Павлюк, С. М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – № 17. –Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/>

УДК 336:02

Г.В. Капленко, канд. екон. наук, доц. (*ЛНУ ім. І. Франка, Львів*)

Н.С. Біглян, магістрант (*ЛНУ ім. І. Франка, Львів*)

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Ідея сталого розвитку з'явилася в той момент, коли було визначено ряд проблем сучасного світу. Вони були пов'язані з швидкими темпами зростання населення, безконтрольним використанням природних ресурсів, зростаючою деградацією навколишнього середовища, збільшенням споживання та з поглибленням диспропорції між високорозвинутими країнами і країнами, що розвиваються, у питанні якості життя їх населення. Концепт сталого розвитку формувався суспільством поступово. Більше того, є всі підстави охарактеризувати його як нову соціально-економічну парадигму. Термін сталий розвиток, як добре відомо, введений у широкий вжиток Міжнародною комісією з навколишнього середовища і розвитку (Комісія Брунтланд) у 1987 р. Під сталим розуміють такий розвиток, який задовольняє потреби нинішнього часу, але не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти власні потреби. Концепт сталого розвитку ввібрав у себе позитивні ознаки всіх попередніх концепцій і має три основні центри спрямування цілей – Природа, Суспільство і Виробництво.

Питання сталого розвитку є доволі актуальними для сучасної України. Неузгодженість темпів економічного зростання і вимог екологічної безпеки, домінування природомістких (ресурсомістких) галузей із високою часткою ресурсо- та енергомістких застарілих технологій, сировинна орієнтація експорту, мілітаризація виробництва, відсутність культури корпоративної та споживання тощо призвели до формування техногенного типу економічного розвитку. Як наслідок,

нині антропогенне навантаження на природу наближається (в окремих регіонах України, можна з впевненістю стверджувати, вже наблизилося) до граничної межі її екологічної стійкості. За нею розпочинаються кризові та катастрофічні зміни в природі, що негативно впливають на життєдіяльність людини і суспільства в цілому [1].

Головною ідеєю концепції сталого розвитку є забезпечення високого рівня життя, що передбачає збалансований розвиток соціально-економічної та екологічної сфер. Роль фінансового регулювання сталого розвитку полягає у тому, що, з одного боку, нерациональна фінансова політика може спричинити розбалансування економічної системи, з іншого – фінансова система є тим інструментом державного регулювання, що створює умови для гармонійного розвитку усіх сфер суспільства на основі перерозподілу валового внутрішнього продукту. Специфікою ж фінансової політики сталого розвитку є те, що: сталий розвиток потребує інвестицій, які не скоро дадуть віддачу. Водночас, фінансові ринки зацікавлені в інвестиціях зі швидкою віддачею; сталий розвиток потребує великих інвестицій, особливо в країнах, що розвиваються; сталий розвиток, на відміну від фінансових ринків, спрямований на майбутнє.

На сучасному етапі розвитку України, як і інших країн, які зобов'язалися дотримуватися принципів сталого розвитку, імперативами фінансової політики є цілі та задачі, що визначені новим Порядком денним у сфері сталого розвитку після 2015 року. Стабільне економічне зростання повинно спиратися на ефективні економічну, фінансово-кредитну, валютну, податкову політики. В Україні створена адекватна фінансова система. За роки перехідного періоду проводилась достатня робота по вдосконаленню бюджетування, грошово-кредитної, податкової політик. Тим не менш, не було досягнуто основної мети – створення ефективних механізмів, що забезпечують стабільний і якісний темпи економічного зростання. Таким чином, економічна і соціальна роль фінансів, грошей і кредиту величезна і по мірі розвитку ринкових відносин зростають. Незважаючи на це, в даний час рівень розвитку фінансової системи країни не відповідає завданням досягнення необхідних, стабільних і якісних темпів економічного зростання [2].

Для реалізації державної фінансової політики, спрямованої на її успішне впровадження та досягнення пріоритетів соціально-економічного розвитку країни на принципах сталого розвитку повинен бути сформований відповідний фінансовий механізм як сукупність методів та інструментів формування і використання фінансових ресурсів з метою створення фінансових умов для збалансованого розвитку економічної, соціальної та екологічної складових суспільного життя країни.

Для розв'язання існуючих суперечностей і впровадження ідей щодо забезпечення збалансованості та сталого економічного зростання в державі необхідні систематизація теоретичних висновків та формування економічних моделей впливу різних інструментів фінансового регулювання. Сюди відносять методи, стимули, ринкові інструменти державного регулювання відповідними економічними процесами. Державне регулювання повинно забезпечувати керування ринковими важелями впливу для забезпечення конкретних цілей та реалізацію визначених завдань. Тому державне регулювання тільки сприяє ринковому саморегулюванню, а не замінює його.

Варто розглянути державне регулювання на рівні місцевого самоврядування (особливо в умовах децентралізації), запорукою якого є становлення дієздатної та ефективною місцевої влади, необхідністю забезпечення місцевого самоврядування стабільними та достатніми фінансовими ресурсами. Оскільки без фінансової самостійності місцевих бюджетів з її численними складовими й урахування податкового потенціалу окремої території побудова та розвиток ефективною національної економіки неможливі.

Досягнення сталого розвитку – це проблема загальнолюдського масштабу, але рівень і ступінь її рішення залежать від зусиль кожної держави. Національний аспект сталого розвитку для України визначається, насамперед, становленням її як суверенної держави, необхідністю якнайшвидшого виходу з соціально-економічних труднощів і екологічної кризи, підвищенням рівня життя населення, входженням у світове співтовариство, збереженням добросусідських відносин з іншими країнами світу і взаємовигідним співробітництвом.

В сучасних умовах важливим напрямком є визначення основних джерел фінансування для підвищення ефективності реального сектора економіки країни. Таким чином, сталий розвиток економіки передбачає не тільки використання всіх факторів виробництва, але і створення ефективних фінансових механізмів та економічних важелів, які б забезпечували довготривалий і стабільний розвиток економіки.

Інформаційні джерела:

1. Національна парадигма сталого розвитку України [Електронний ресурс]: за заг. ред. Б. Є. Патона. – Вид. 2-ге, переробл. і доповн. – К. : ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», 2016. – 72 с. – Режим доступу: <http://www.concordia.edu.ua/wp-content/uploads/2016/09/Natsionalna-paradigma-stalogo-rozvitku-Ukrayini.pdf>

2. Фінансове забезпечення сталого розвитку економіки України [Електронний ресурс]: колективна монографія / за ред. Слатвінського М. А. – Умань : ФОП Жовтий О. О., 2016. – 180 с. – Режим доступу: <https://dspace.udpu.edu.ua/jspui/bitstream/6789/5716/1/monograf.pdf>

УДК 331.658.016

Н.Б. Кащена, канд. екон. наук, проф. (*ХДУХТ, Харків*)

В.В. Бельченко, магістрант (*ХДУХТ, Харків*)

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Управління фінансовою стійкістю підприємства є складовою загальної системи управління підприємством, що органічно інтегрується з іншими системами управління (управління доходами, витратами, рухом активів, грошових потоків, капіталу та його структурою тощо), та спрямоване на забезпечення стабільності функціонування, незалежності від зовнішніх кредиторів і сталого розвитку підприємства.

Дослідження сучасної термінології виявило, що управління фінансовою стійкістю підприємств трактується науковцями як:

– сукупність заходів, спрямованих на збереження стійкості та конкурентоспроможності суб'єкта господарювання на ринку;

– цілеспрямований безперервний процес, що орієнтований на забезпечення такого стану фінансових ресурсів, їх формування і розподілу, який дозволяє підприємству досягти необхідного рівня фінансової стійкості;

– система принципів та методів розробки і реалізації управлінських рішень, спрямованих на забезпечення і підтримання його фінансової рівноваги.

З огляду на це управління фінансовою стійкістю підприємства варто розглядати як сукупність скоординованих та цілеспрямованих заходів і дій щодо розробки та реалізації управлінських рішень зі збереження задовільного фінансового стану, завдяки якому забезпечуються структурна цілісність підприємства та можливість продовження основної діяльності.

В умовах сьогодення головною метою управління фінансовою стійкістю є досягнення задовільного фінансового стану підприємства та мінімізація розмірів зниження його ринкової вартості, що викликані кризовими явищами.

Прийняття, реалізація та оцінка ефективності управлінських рішень є складовими процесу управління фінансовою стійкістю підприємства, який, на нашу думку, доцільно розглядати як сукупність циклічних дій, пов'язаних з виявленням факторів, що впливають на фінансову стійкість, а також пошуком і виконанням прийнятих фінансових рішень щодо її забезпечення.

Технологія управління фінансовою стійкістю як процесу передбачає три стадії, які в своєму розвитку (від початку і до кінця) проходять певні етапи, і реалізація яких тісно пов'язана з вирішенням функціональних завдань управління фінансовою стійкістю в загальній системі управління підприємством:

I. Підготовча стадія. Включає визначення місії та обґрунтування завдань управління фінансовою стійкістю, аналіз факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, що дестабілізують фінансову стійкість. На цьому етапі вибирають методи та принципи, прийнятні для управління фінансовою стійкістю. На основі методів і принципів розробляються сценарії підтримки фінансової стійкості, у тому числі – оптимістичний, реалістичний, песимістичний.

II. Основна стадія. Забезпечує пошук інформації та підбір даних, необхідних для реалізації обраних сценаріїв забезпечення фінансової стійкості, моніторинг параметрів фінансової стійкості, розрахунок відповідних показників та їх подальший аналіз, порівняння отриманих показників з нормативами та виявлення відхилень.

III. Заключна стадія (прийняття та реалізації рішень). Забезпечує аналіз відхилень і подальше прийняття й реалізацію рішень щодо вибору сценарію дій (оптимістичного, реалістичного або песимістичного). Якщо в ході аналізу з'ясувалося, що показники відповідають нормативам, вибирається оптимістичний сценарій і виконується повернення до попередньої дії, що означає продовження моніторингу. Якщо у ході аналізу виявилось, що показники відповідають реалістичному сценарію, то вживаються профілактичні заходи. Якщо в ході аналізу з'ясувалося, що показники відповідають песимістичному сценарію, то розробляються і вживаються заплановані для даної ситуації антикризові заходи.

За умов підвищеної чутливості підприємств до змін бізнес-середовища внаслідок глобалізації економічного простору, виникає необхідність впровадження на мікрорівні нової концепції управління фінансовою стійкістю, яка ґрунтується на принципах гнучкості, багатоваріантності (поліелементності), збалансованості результатів, динамічної структури капіталу та невизначеності, і має за мету досягнення задовільного фінансового стану підприємства та мінімізацію розмірів зниження його ринкової вартості, що викликані кризовими

явищами. Її реалізація дозволить пов'язати ефективність управління фінансовою стійкістю у короткостроковому періоді залежно від зовнішніх і внутрішніх факторів середовища функціонування із забезпеченням фінансової стійкості у довгостроковому періоді, що оцінена з урахуванням перспектив розвитку суб'єкта господарювання.

На завершення зазначимо, що в умовах сьогодення запорукою ефективного функціонування підприємства є управління фінансовою стійкістю. Постійне виникнення кризових явищ, посилення хаотичності змін і динамізм ринків, підвищення чутливості суб'єктів господарювання до змін у внутрішньому й зовнішньому середовищі обумовлюють необхідність врахування комплексу запропонованих теоретичних положень з управління фінансовою стійкістю підприємства в його практичній діяльності, що дозволить забезпечити: моніторинг та оцінку фінансової стійкості; аналіз причинно-наслідкових зв'язків між показниками, що вимірюють фінансову стійкість; організацію діяльності підприємства щодо забезпечення фінансової стійкості з урахуванням досягнутих результатів.

УДК 658.631.015

Н.Б. Кашена, канд. екон. наук, проф. (*ХДУХТ, Харків*)

К.С. Нікітіна, магістрант (*ХДУХТ, Харків*)

АНАЛІЗ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах трансформації економіки України та суттєвого розширення прав підприємств у галузі фінансово-економічної діяльності пріоритетності набуває спрямований пошук та інтеграція новітніх інструментів бізнес-управління, які орієнтовані на раціональне використання ресурсів, та мають потенціал підвищеної дієвості, ефективності та результативності [1]. При цьому значно зростає роль ділової активності підприємства в питаннях забезпечення необхідного рівня його конкурентоспроможності та сталого економічного розвитку. Для того, щоб розв'язати проблеми, пов'язані із забезпеченням бажаного рівня ділової активності, необхідний дієвий економічний механізм її оцінки та управління. Вагомою складовою цього механізму є аналіз ділової активності підприємства на підставі якого надається можливим виявити потенційні можливості підвищення рівня ділової активності, а також розробити заходи щодо їх освоєння для

забезпечення ефективності використання фінансових ресурсів і прискорення їх руху, просування підприємства на товарному ринку, підвищення конкурентоспроможності тощо.

Ефективність аналізу ділової активності підприємства і можливість використання його результатів в якості критеріїв обґрунтування конструктивних управлінських рішень цілком і повністю залежить від методичного забезпечення аналітичного процесу.

Під методикою аналізу внутрішнього рівня ділової активності підприємства пропонуємо розуміти чітко визначену послідовність аналітичних процедур, спрямованих на пошук потенційних резервів покращення ступеня використання виробничих ресурсів, активів і капіталу суб'єкта підприємницької діяльності.

Метою аналізу внутрішнього рівня ділової активності підприємства, на наш погляд, має бути об'єктивна оцінка, встановлення причини змін та пошук потенційних можливостей (резервів) його підвищення для забезпечення сталого економічного зростання, цінності та вартості підприємства, а також розробка заходів з їх освоєння і формування альтернативних пропозицій для вибору і прийняття раціональних управлінських рішень.

Відповідно до визначеної мети завданнями аналізу є:

- оцінка ресурсного потенціалу підприємства та ефективності його використання;

- факторний аналіз ефективності використання виробничих ресурсів, активів і капіталу підприємства (в цілому і за окремими їх видами);

- пошук потенційних резервів підвищення ефективності використання виробничих ресурсів, активів і капіталу підприємства (в цілому і за окремими їх видами);

- розробка заходів щодо практичної реалізації залучення виявлених резервів підвищення внутрішнього рівня ділової активності підприємства.

Кожна з визначених задач аналізу внутрішнього рівня ділової активності підприємства передбачає реалізацію певних аналітичних процедур, і використання відповідної системи показників та методів їх обробки.

Оцінка ресурсного потенціалу підприємства та ефективності його використання спрямована на:

- попередню оцінку рівня ділової активності на підставі визначення прийнятних темпів економічного зростання підприємства згідно «золотого правила економіки»,

– поглиблену оцінку змін наявності та ефективності використання виробничих ресурсів, активів і капіталу підприємства (в цілому і за окремими їх видами).

Поглиблену оцінку змін наявності та ефективності використання виробничих ресурсів, активів і капіталу підприємства (в цілому і за окремими їх видами) здійснюють на підставі відповідних абсолютних і відносних показників ділової активності [1]. В процесі подальшого аналізу здійснюється кількісна оцінка причин зміни показників ефективності використання виробничих ресурсів, активів і капіталу підприємства (в цілому і за окремими їх видами) та стійкості економічного зростання, тобто проводиться їх факторний аналіз.

Слід зазначити, що направленість і глибина дослідження факторних взаємозв'язків залежить від мети аналізу і потреб осіб, що приймають управлінські рішення. Зазвичай в якості факторних моделей залежності виступають алгоритми розрахунку показників віддачі виробничих ресурсів та оборотності (у кількості оборотів чи днях) активів і капіталу в цілому та за окремими їх видами. Вони можуть бути розширені залежно від глибини дослідження і потреб управління. Практичні аспекти процедурної сторони аналітичного процесу реалізуються із застосуванням аналітичних та статистичних методів: вибіркового спостережень, угруповань, середніх величин, рядів динаміки, порівняльного та інтегрального аналізу, прийомів елімінування (повних ланцюгових підстанов, абсолютних і відносних різниць, інтегральний, подовжньої участі, тощо), експертних оцінок та стохастичного факторного аналізу (кореляційний аналіз, регресійний аналіз, тощо).

В процесі подальшого аналізу здійснюють комплексну оцінку внутрішнього рівня ділової активності підприємства. Така оцінка, зазвичай здійснюється шляхом розрахунку інтегрального показника на підставі методів багатомірного порівняльного аналізу (метод Дельфі, таксономічний аналіз) чи альтернативних їм методів узагальнюючої оцінки досліджуваних об'єктів.

Завершається аналіз внутрішнього рівня ділової активності пошуком і впровадженням в практичну діяльність підприємств потенційних резервів підвищення ефективності використання виробничих ресурсів, активів і капіталу підприємства та забезпечення сталого його економічного зростання. Основу пошуку даних резервів складають результати факторного аналізу, а заходи з їх практичної реалізації обумовлюватимуться загальною політикою управління, що відповідає обраній стратегії розвитку підприємства.

Застосування на практиці вищевикладеного дозволить:

- підвищити ефективність організації аналітичного процесу оцінки наявності та ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства;
- забезпечити наукове обґрунтування пошуку резервів підвищення ефективності використання виробничих ресурсів, активів і капіталу для забезпечення сталого економічного зростання, цінності та вартості підприємства;
- розробляти заходи з практичної реалізації виявлених резервів і формувати альтернативні пропозиції для вибору і прийняття раціональних управлінських рішень.

Інформаційні джерела:

1. Sopko, V. V., Kashena, N. B., & Chmil, H. L. (2018). Theoretical aspects of performance assessment of company capital management. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*, 2(25), 350-356.

2. Ділова активність підприємства: сутність та методика аналізу : монографія / Н.Б. Кашена, О.О. Горошанська, Т.В. Польова [та ін.]. - Х.: Видавництво Іванченка І.С., 2016. – 196 с.

УДК 336.77

Р.В. Короленко, канд. екон. наук (ДВНЗ «КНУ», *Кривий Ріг*)

І.М. Ухова, здоб. вищ. осв. (ДВНЗ «КНУ», *Кривий Ріг*)

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Фінансова та політична нестабільність, в умовах якої перебуває Україна в останні декілька років, зумовила появу глибоких кризових явищ у банківській діяльності: тотальна недовіра клієнтів, збільшення частки проблемних активів на балансі банків і, як результат, від’ємний фінансовий результат.

Кредитні операції відіграють важливу роль у розвитку банківської системи та економіки країни. Кредит сприяє ефективному використанню обмежених ресурсів, розвитку різних галузей народного господарства та є основним джерелом формування оборотного капіталу малих та середніх підприємств. Найрозповсюдженими фінансовими установами, що здійснюють кредитування в Україні, є комерційні банки.

В свою чергу, комерційні банки, враховуючи погіршення кредитоспроможності клієнтів, на даний момент, схильні утримуватися від надання нових кредитів і позик фізичним та юридичним особам, що значно погіршує фінансовий стан виробників і населення. Водночас, через постійну зміну НБУ облікової ставки (найвищого значення за останні п'ять років досягла 04.03.2015 р. (30%)) вартість кредиту збільшується, що робить непривабливим кредитні ресурси як для суб'єктів господарювання, так і для фізичних осіб.

Беручи до уваги статистичні дані НБУ [1] про обсяги чистих активів та кредитів за 2013-17 рр. (табл. 1) стає помітним, що наведені показники мають незначні коливання. На динаміку кредитних вкладень вплинуло зниження реальних доходів населення, зменшення обсягів виробництва та високий рівень інфляції. Темпи зростання чистих активів вже котрий рік перевищують темпи зростання обсягів кредитування (6,4% приросту активів проти 3,7% приросту наданих кредитів станом на 1 січня 2018 р.). Отже, можна констатувати той факт, що кредитна активність банків відроджується невисокими темпами.

Таблиця 1 – Обсяг та динаміка ВВП, кредитів та чистих активів

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Чисті активи, млрд. грн	1 278,1	1 316,9	1 254,4	1 256,3	1 336,4
Річний темп приросту чистих активів, %	-	3,0	-4,7	0,2	6,4
Кредити надані, млрд. грн	911,4	1 006,4	1 009,8	1 005,9	1 042,8
Річний темп приросту кредитів, %	-	10,4	0,3	-0,4	3,7
Обсяг ВВП, млрд. грн	1 454,9	1 586,9	1 988,5	2 385,3	2 982,9
Питома вага кредитів до ВВП, %	62,6	63,4	48,5	42,2	35,0

Разом із тим варто зауважити, що за досліджуваний період окреслилась стійка тенденція зменшення питомої ваги банківських кредитів до ВВП. В науковій літературі вважається, що відношення банківських кредитів до ВВП показує, наскільки банківська система проникає в економіку. Високий показник банківських кредитів до ВВП виражається в глибокій кризі для економіки даної країни [2]. Порівняно з 2013 р., у 2017 р. зазначений коефіцієнт знизився з відмітки 62,6% до

35%. Тобто, дана динаміка говорить про можливість подальшої стабілізації ситуації в банківській сфері.

Структура наданих кредитів упродовж 2013-17 рр. (рис. 1) характеризується збереженням на досить високому рівні питомої ваги кредитів, наданих суб'єктам господарювання у загальному їх обсязі, причому з кожним роком спостерігається їх поступове зростання. Так, їх частка у кредитному портфелі зросла з 76,67% станом на 01.01.2014 р. до 83,46% станом на 01.01.2018 р.

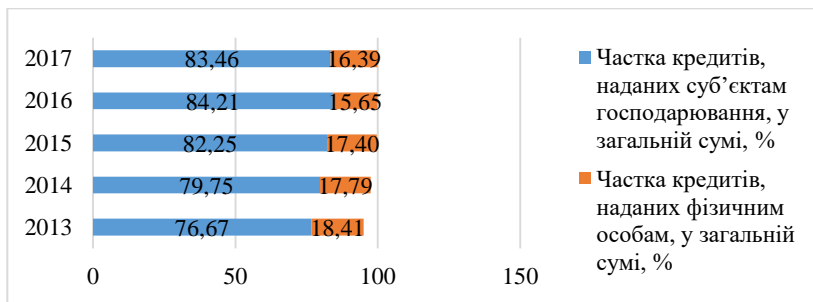


Рисунок 1 – Динаміка кредитів банків, наданих суб'єктам господарювання та фізичним особам

У структурі кредитів, наданих банками України, частка кредитування фізичних осіб протягом досліджуваного періоду зменшується. Найменшого значення показник досяг у 2016 році (15,65%). Скорочення обсягу кредитів, наданих фізичним особам пов'язане з скороченням депозитної бази банків та валютними коливаннями. Кредитний портфель фізичних осіб скоротився також внаслідок визнання неплатоспроможними ряду банківських установ, що володіли великими за обсягами кредитними портфелями, в тому числі роздрібними.

Вплив кредитних операцій на економічне зростання є очевидним та значущим. Забезпечення макроекономічної стабільності та відродження банківського сегменту неможливе без стабільності на національному кредитному ринку. Загалом, розвиток банківського кредитування в Україні відбувається повільними темпами. Наразі, зменшується кількість банківських установ та зростають процентні ставки за кредитами, збільшується частка кредитів суб'єктам господарювання та зменшується частка кредитів фізичним особам. Безперечно, кредитування фізичних та юридичних осіб має визначальну роль у забезпеченні соціальних потреб населення, але розв'язання наявних проблем цих видів кредитування неможливе без підвищення

рівня життя та платоспроможності населення. Для покращення ситуації кредитного портфеля банківським установам потрібно приділяти більше уваги до фінансового стану клієнтів та їх кредитних історій.

Інформаційні джерела:

1. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593

2. Степаненко-Липовик Б. Банківські системи країн СНД: сучасний стан та наслідки фінансової кризи 2008 року / Б. Степаненко-Липовик // Економіст. – 2012. - № 7. – С. 40-42.

УДК 336.6

З.Р. Костак, канд. екон. наук (*ЛТЕУ, Львів*)

СТРАТЕГІЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ТА НАПРЯМКИ ЇЇ ФОРМУВАННЯ

В умовах фінансово-економічної нестабільності важливим чинником успішної діяльності підприємства є його конкурентоспроможність, а забезпечення фінансово-економічної безпеки у поточному та довгостроковому періодах забезпечить не тільки фінансову стійкість підприємства, а й дасть змогу отримати ряд конкурентних переваг на ринках товарів та послуг і підвищити результативність господарської діяльності. З огляду на вищезазначене актуалізується питання формування і застосування адаптованої до подібних явищ стратегії фінансово-економічної безпеки, яка сприятиме забезпеченню підприємству конкурентних переваг в процесі досягнення стратегічних цілей його фінансово-економічного розвитку.

Стратегія фінансово-економічної безпеки – це розроблення довгострокового плану для забезпечення реалізації мети, завдань та досягнення цілей підприємства, зокрема забезпечення фінансової та економічної безпеки, а також планування розподілу ресурсів в умовах постійної нестабільності зовнішнього середовища та адаптації до нього, для захисту цього підприємства від впливу загроз, ризиків і досягнення нормального та безпечного його функціонування [1, с. 326].

Призначенням стратегії є створення надійних переваг підприємства над конкурентами і саме вона, базуючись на цілях бізнесу,

визначає засоби, за допомогою яких підприємство може перетворити свої стратегічні наміри на ринкові переваги, взаємодіючи з факторами зовнішнього впливу.

Як функціональна стратегія, стратегія забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства є невід'ємною частиною загальної стратегії економічного розвитку підприємства, яка, в свою чергу, повинна спиратися на функціональні стратегії, в тому числі, і на стратегію забезпечення фінансово-економічної безпеки. При цьому стратегія фінансово-економічної безпеки формується в рамках загальної фінансової стратегії, яка включає ряд основних напрямків, що відображені на рис. 1.

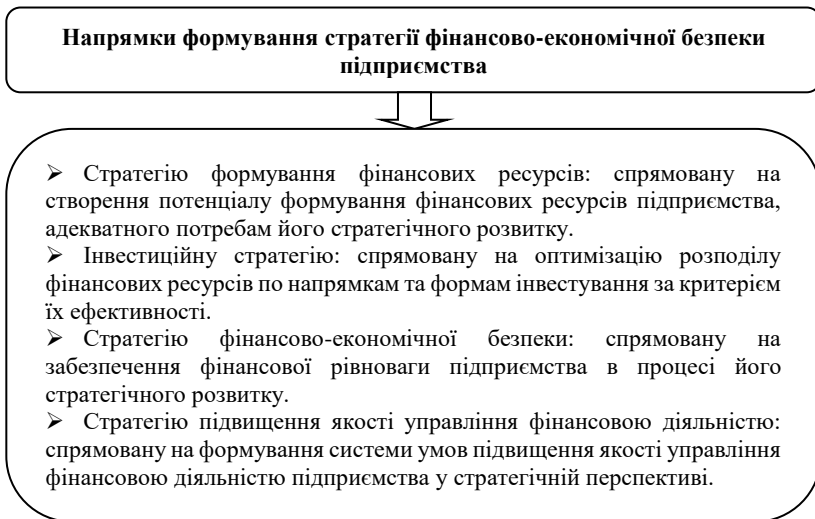


Рисунок 1– Напрямки формування стратегії фінансово-економічної безпеки підприємства

Джерело: [3]

Розробка стратегії забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства, на наш погляд, повинна бути пов'язана з формуванням стратегічних фінансових цілей, які визначаються з урахуванням загроз втрати фінансової безпеки підприємства і способів їх нейтралізації. Відповідно до основних домінуючих сфер забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства організовується процес формування її стратегічних цілей, до яких можна віднести: максимізацію рівня фінансової рентабельності; оптимізацію обсягу фінансових ресурсів; забезпечення необхідного рівня фінансової стабільності і стійкості;

повне задоволення інвестиційних потреб підприємства; мінімізацію рівня фінансових ризиків; забезпечення фінансової стабільності при виникненні кризових ситуацій [2].

Дослідження показали, що актуальність розробки стратегії забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства визначається рядом умов: інтенсивністю змін факторів зовнішнього фінансового середовища; переходом до нової стадії життєвого циклу; кардинальною зміною цілей операційної діяльності підприємства, пов'язаної з новими комерційними можливостями, що відкриваються.

Вважаємо, що стратегія фінансово-економічної безпеки підприємства повинна ґрунтуватися на об'єктивних закономірностях розвитку фінансових відносин, визначати мету і завдання всієї системи забезпечення фінансово-економічної безпеки, орієнтуватися на розробку і послідовне здійснення заходів щодо закріплення і розвитку позитивних процесів і подолання негативних тенденцій у сфері діяльності підприємства.

Чітке формування і практичне застосування стратегії фінансово-економічної безпеки підприємства сприятиме:

- формуванню чіткого взаємозв'язку стратегічного, поточного та оперативного управління фінансовою діяльністю підприємства;

- ефективній дії механізму реалізації довгострокових загальних і фінансових цілей розвитку підприємства у цілому та окремих його структурних одиниць;

- реальному оцінюванню фінансових можливостей підприємства, максимальному використанню його внутрішнього фінансового потенціалу;

- можливості активного маневрування фінансовими ресурсами підприємства та зниженню негативного впливу факторів зовнішнього середовища на результати діяльності підприємства [2].

Отже, негативні наслідки впливу на фінансово-економічну безпеку підприємства як зовнішніх, так і внутрішніх чинників, вимагають формування та реалізації відповідної стратегії її забезпечення. Розробка стратегії забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства – складний, багатогранний процес. Формувати стратегію потрібно на засадах оцінювання власних можливостей підприємства, відповідності стратегії загальному сценарію розвитку підприємства та його стратегічним фінансово-економічним інтересам.

Інформаційні джерела:

1. Мойсеєнко І. П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства / І. П. Мойсеєнко, О. М. Марченко. – Львів, 2011. – 380 с.

2. Орлик О. В. Стратегія фінансово-економічної безпеки підприємства: особливості процесу розробки та реалізації / О. В. Орлик // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: fkd.org.ua/article/download/73183/68510.

3. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://lib100.com/book/management/financial_strategy.

УДК 336.14

Є.Б. Коцюбинська, канд. екон. наук, доц. (*ЖДТУ, Житомир*)

О.С. Клименко, магістрант (*ЖДТУ, Житомир*)

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ БЮДЖЕТНИМИ РИЗИКАМИ

Здійснення бюджетної діяльності завжди пов'язане з певними ризиками. Проте, враховуючи саму природу розвитку такого явища, як ризик-менеджмент (зародження якого пов'язане саме з комерційною сферою), адаптація методів вивчення ризиків саме до бюджетної сфери має свою специфіку та обумовлює появу значної кількості проблем.

Складна соціально-економічна ситуація, яка впливає на всю бюджетну систему України, загострює та підкреслює актуальність дослідження теоретичних проблем управління бюджетними ризиками.

Опрацювання наукової літератури фінансового спрямування дозволило нам окреслити ряд проблемних питань, які піднімають дослідники в сфері управління бюджетними ризиками, зокрема: 1) наявність значної кількості підходів серед науковців щодо трактування поняття бюджетного ризику, визначення його видів та інших базових понять; 2) відсутність усталених методик оцінки та аналізу бюджетних ризиків; 3) відсутність концепції управління бюджетними ризиками на державному рівні.

Окреслені проблеми теоретичного характеру в поєднанні з проблемами управління бюджетними ризиками на практиці, що проявляються в слабкій інституційній структурі управління та неналежному кадровому забезпеченні моніторингу бюджетними ризиками, зумовлює необхідність вирішення доволі складного завдання – створення комплексного механізму управління бюджетними ризиками. Його розробка, в першу чергу, повинна ґрунтуватися на чіткому понятійному апараті.

В загальному ризик можна інтерпретувати як ймовірну характеристику будь-якої події, яка здатна здійснити той чи інший вплив на діяльність суб'єкта і приводить до сприятливих або несприятливих наслідків у разі успіху або невдачі відповідно. Таким чином, ризику, зокрема і бюджетному, притаманна основна ознака – ймовірнісний та невизначений характер. Проте, враховуючи дослідження науковців [1-3], перелік особливостей бюджетного ризику можна значно розширити:

- 1) об'єктивність прояву та всеохоплюючий характер;
- 2) ризик невикористаних можливостей;
- 3) економічна природа бюджетного ризику;
- 4) прийнятність бюджетного ризику;
- 5) суб'єктивний характер бюджетного ризику;
- 6) динамічність рівня бюджетного ризику.

Зростання бюджетних ризиків на державному рівні відбувається під впливом ряду прямих і непрямих факторів (рис. 1).



Рисунок 1 – Фактори впливу та основні групи бюджетних ризиків

Таким чином, для удосконалення управління бюджетними ризиками необхідним є чітке окреслення їх поняття, ідентифікація факторів, що впливають на їх зростання, систематизація їх видів. Виконання наведених завдань забезпечить розробку ефективних заходів для їх мінімізації.

Інформаційні джерела:

1. Бондарук О.С. Бюджетні ризики та їх вплив на фінансову безпеку // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». Київ. 2016. № 9. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/viewFile/3122/2803
2. Булгакова С., Микитюк І. Бюджетний ризик: сутність, класифікація, фактори ризику // Вісник КНТЕУ. 2010. № 2. С. 59- 68.
3. Бюджетна система: підручник / за наук. ред. В. М. Федосова, С.І. Юрія. К.: ЦУЛ; Тернопіль: Екон. Думка, 2012. 871 с.

УДК 330.352

А.С. Крутова, д-р екон. наук, проф. (*ХДУХТ, Харків*)
В.О. Каніченко, магістрант (*ХДУХТ, Харків*)

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

В ринкових умовах однією з найбільш важливих характеристик діяльності підприємств є платоспроможність. Здатність підприємства вчасно та в повному обсязі розраховуватись за плановими платежами та терміновими зобов'язаннями вказує на успішність функціонування підприємства і є однією з вимог його фінансової стабільності та конкурентоспроможності.

Платоспроможність підприємства полягає у його готовності негайно погасити заборгованість власними коштами за допомогою грошових ресурсів або інших активів та спроможність здійснювати безперервну фінансово-господарську діяльність.

Основними ознаками платоспроможності є: своєчасність погашення боргових зобов'язань, у тому числі й кредитних наявність у достатньому обсязі коштів на поточних рахунках; відсутність простроченої кредиторської заборгованості.

В науковій літературі за періодом оцінки прийнято виділяти:

- 1) поточну (фактичну) платоспроможність, яка визначає наявність у підприємства грошових коштів та їх еквівалентів для виконання розрахунків за поточною кредиторською заборгованістю на певну дату або впродовж періоду оцінювання;
- 2) перспективну платоспроможність, що характеризує здатність підприємства здійснювати виконання платіжних зобов'язань у майбутньому періоді.

Управління платоспроможністю включає:

а) аналіз платоспроможності з використанням певної системи показників в статичі та динаміці, що дозволяють зіставити вартість поточних активів із сумою поточних зобов'язань;

б) складання матричного балансу, що дозволяє зіставити статті активу і пасиву шляхом розташування у графах таблиці статей пасиву (у порядку зменшення терміновості), у рядках – статей активу (від найбільш до найменш ліквідних). Це дозволяє відстежити, за рахунок яких пасивів формується кожна стаття активів, чи достатньо власних джерел фінансування, оборотних коштів і чи є які-небудь негативні зміни за минулий звітний період.

УДК 658.14-047:339.178.3

А.С. Лачков, магістрант (ХДУХТ, Харків)

ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ФАКТОРИНГОВИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ

Зважаючи на те, що факторинг є інструментом розрахунково-платіжних відносин, який зменшує неплатежі, прискорює товарообіг, сприяє стабілізації забезпечення фінансовими ресурсами господарської діяльності підприємств, його значення у сталому розвитку підприємств і країни в цілому постійно зростає. За таких умов оцінка фінансових можливостей факторингових компаній України є актуальною і потребує невідкладного вирішення.

У теперішній час проблемам факторингових операцій присвячено багато наукових та практичних досліджень. Існує багато визначень, що розуміти під факторингом. Ми пропонуємо, під факторингом розуміти процес передавання грошових коштів у розпорядження другої сторони з метою прискорення розрахункових операцій, яка в свою чергу зобов'язується відступити своє право вимоги і сплатити фактору певну винагороду за надану послугу, що відрізняється від існуючих використанням процесного підходу, чітким визначенням мети та завдання факторингу.

Факторинг є найкращим способом поповнення обігових коштів клієнтів та найбільш ефективним інструментом фінансування для малих та середніх підприємств, які традиційно відчувають фінансові труднощі через несвочасне погашення боргів дебіторами та обмеженість

доступних для них джерел кредитування. Він забезпечує підприємства реальними грошовими засобами, дозволяючи сконцентруватися на основній виробничій діяльності, сприяє прискоренню обороту капіталу, збільшенню його продуктивності та дохідності, а також покриває значну частину валютних, кредитних, ліквідних та процентних ризиків постачальника.

Результати аналізу сучасного стану та перспектив розвитку факторингу в Україні дозволило визначити особливості надання факторингових послуг вітчизняними спеціалізованими підприємствами, які полягають у наступному:

– український ринок факторингу характеризується дисбалансом як з точки зору пропорції факторингових операцій, так і з точки зору джерел їх фінансування; дисбаланс в структурі факторингових операцій в основному пов'язаний із виведенням з ринку неплатоспроможних банків та кризою неплатежів за банківськими кредитами у зв'язку з девальвацією гривні у 2014 - 2017 рр;

– більшість договорів факторингу укладається для фінансування прав вимоги за банківськими кредитами; факторинг в Україні фінансується в основному за рахунок власних коштів факторів та за рахунок інших джерел.

Узагальнення теоретико-методичних досліджень з оцінки фінансових можливостей факторингових компаній щодо надання послуг факторингу дозволило побудувати структурно-логічну послідовність такої оцінки. Запропонована схема ґрунтується на системному підході, що дозволяє визначити структурні елементи, їх зміст та послідовність здійснення. Запропонований підхід впроваджено під час оцінки фінансових можливостей факторингової компанії ТОВ «Факторинг фінанс», що дозволило визначити рівень фінансових можливостей підприємства з надання послуг факторингу та резерви їх підвищення.

Отже, результатом застосування факторингу у процесі управління оборотним капіталом підприємств є: прискорення обігу коштів, ліквідування касових розривів, збільшення оборотності оборотних активів та оптимізація їх структури, підвищення фінансової стійкості та поліпшення показників ліквідності, отримання додаткового прибутку.

Застосування факторингу доцільне, коли у підприємства є можливість використати фінансові ресурси з рентабельністю вищою, ніж ставка витрат по факторингу, і коли втрати від інфляції можуть перевищити витрати по ньому.

Перспективним напрямком подальших розвідок є дослідження прогностичного аналізу очікуваних результатів підвищення ефективності використання факторингу.

К.О. Лізанец, магістрант (*ХДУХТ, Харків*)

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РИНКУ ДЕПОЗИТІВ В УКРАЇНІ

Українці з кожним роком все менше заробляють на банківських депозитах. Поступово, згідно зі стратегією Нацбанку, вартість кредитів буде знижуватися, в результаті падатимуть ставки і за депозитами. Якщо ще минулого року ставки за гривневими річними вкладами становили близько 17,7%, то у 2018-му опустилися до 14,4%. Також знижуються і ставки за валютними вкладками. Якщо у січні 2017 року, відповідно до індексу, вони становили 5,68%, у січні 2018-го - 3,68%, на даний момент - 3,33%.

Як засвідчує індекс депозитних ставок фізосіб (розроблено НБУ на основі даних «номінальних» ставок 20 найбільших банків), в минулому році українці заробляли на своїх вкладах у національній валюті на 3,4 відсоткових пункти більше, а сьогодні доходи від депозитів стрімко падають. На даний момент вони досягли рекордно низьких за останні кілька років позначок, що є одним із головних факторів зменшення притоку депозитів до банків. Другим, але не менш важливим фактором є недостатній рівень довіри до банківських установ. Економічну кризу не пережили більше 80 банків, «чистка» ринку призвела до того, що тисячі українців втратили частину своїх вкладів. «Банкопад» уже позаду, але, згідно з офіційною статистикою, щорічно кількість вкладників скорочується. Спочатку 2016-го свої заощадження у фінансових установах зберігали 44,7 млн клієнтів (фізичні та юридичні особи), зараз - на 3,7 млн менше. В умовах економічної кризи, клієнти сумніваються, що зможуть повернути свої кошти. Сьогодні, у разі закриття фінансової установи, Фонд гарантування вкладів поверне вкладнику частину депозиту - не більше 200 тис. грн. Як заявив на своєму брифінгу директор-розпорядник Фонду Костянтин Ворушилін: для «стабільності у суспільстві» суму гарантії необхідно збільшити з 200 до 800 тис. грн. Один з основних аргументів, ще у 2013-му Фонд повертав вкладникам закритих банків до \$25 тис., зараз же еквівалент 200 тис. грн - близько \$8 тис. У Національному банку впевнені, що збільшення гарантій дозволить повернути довіру українців до банківської системи.

Востаннє гарантований розмір вкладу підвищували ще у 2012 році - до 200 тис. грн. Весь інший внесок – «згоряє». Доречі, у європейських країнах повертати повинні до 100 тис. євро (за чинним

курсом це більше 3 млн грн). Український Фонд у разі закриття банку поверне всього лише до 6,2 тис. євро, тобто майже в 16 разів менше.

На сьогоднішній день боротьба за вільні кошти населення ведеться не лише між банками, а й між страховими компаніями і небанківськими організаціями. Так, небанківські організації показали стабільне зростання на фінансовому ринку, наприклад, починаючи з 2014 р. ринок електронних гаманців зріс на 18%. У таких умовах для банків пріоритетним є оптимізація бізнес процесів та зменшення витрат. Крім того, необхідним є формування оптимальних за структурою, строками і вартістю депозитних ресурсів.

Ще одним важливим фактором стримання розвитку депозитних ресурсів в Україні є мінімізації ризиків дострокового розриву вкладів (депозитів). Банки, встановлюючи високі комісії за дострокове розірвання договору вкладу (депозиту), прагнуть частково компенсувати за рахунок цієї комісії свої втрати. Проте багатьох клієнтів насторожує відсутність можливості достроково забрати свої грошові кошти без втрат. Це спонукає клієнтів розміщувати кошти на короткий термін, що в свою чергу, обмежує їх використання у кредитній діяльності комерційного банку.

Все вище зазначене обумовлює необхідність негайного застосування заходів, спрямованих на удосконалення банківської системи, що сприяло б її стабільному розвитку. В цьому аспекті доречним буде вивчення і запровадження досвіду зарубіжних країн.

УДК 334.025

І.В. Лещух, канд. екон. наук (ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України», Львів)

ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНОГО СПРИЯННЯ РОЗВИТКУ ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПАРКІВ: ІНОЗЕМНИЙ ДОСВІД

Іноземний досвід функціонування індустриальних парків засвідчує суттєвий позитивний вплив останніх на національне соціально-економічне становище, покращення виробничої структури, динаміку ринку праці та капіталу, а також підвищення конкурентоспроможності регіонів, у тому числі депресивних.

Державні преференції передбачені законодавством для резидентів індустриальних парків Республіки Білорусь. Зокрема, це [1, 2]:

- пільгове оподаткування за формулою «10+10», що передбачає звільнення від всіх корпоративних податків на 10 років з моменту реєстрації резидента парку та зниження чинних податків на 50% на наступні 10 років діяльності в індустріальному парку;

- застосування митного режиму вільної митної зони, що дає право не сплачувати митні платежі на ввезення товарів за умови їх подальшої переробки та експорту за межі країн Митного Союзу;

- звільнення від ввізного мита на обладнання та устаткування, що ввозиться учасникам індустріальних парків;

- зниження ставки індивідуального податку на прибуток до 9% для працівників індустріального парку (розмір такого податку на всій території Білорусі становить 34%);

- звільнення від сплати обов'язкових страхових внесків із фонду заробітної плати для резидентів парку, а також їх іноземних працівників;

- вирахування в повному обсязі ПДВ, сплаченого при придбанні товарів (робіт, послуг), що використані для проектування, будівництва та оснащення будівель парку;

- звільнення від податку на отримання прибутку від дивідендів, нарахованих засновникам;

- дозвіл на використання іноземної валюти, цінних паперів та (чи) інших платіжних документів в іноземній валюті при здійсненні розрахунків між резидентами індустріального парку та резидентами Республіки за валютними операціями, спрямованими на проектування та будівництво об'єктів парку;

- знижена ставка податку на нерухомість;

- звільнення від компенсування втрат сільськогосподарського чи лісового виробництва на тих територіях, на яких здійснено будівництво індустріального парку;

- звільнення від компенсації знищення насаджень рослин та інші преференції.

При цьому, встановлення нових податків та зборів на території Білорусі на резидентів індустріальних парків не розповсюджуються.

Перевагами залучення інвестицій в розвиток індустріальних парків Республіки Білорусь є надання інвесторам доступу до добре оснащених транспортної та інженерної інфраструктури, забезпечення керуючою компанією підключення об'єкту інвестування до всіх комунікацій. З метою застосування новітнього досвіду на території парків передбачено можливість проектування за технічними нормативами зарубіжних країн за умови їх відповідності вимогам експлуатаційної безпеки та надійності основних конструктивних рішень.

Земельні ділянки на території індустріальних парків Білорусі можуть надаватись інвесторам як в користування згідно з договором оренди до 99 років, так і у приватну власність згідно з договорами купівлі-продажу. Зазначені операції має право здійснювати керуюча компанія відповідного індустріального парку [1].

Інформаційні джерела:

1. Вакуленко В.Л. Пільгове оподаткування як засіб активізації залучення іноземних інвестицій (зарубіжний досвід) [Електронний ресурс] / В.Л. Вакуленко. – Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_10/50.pdf.
2. Литкова Н. Налоговые льготы в Республике Беларусь, в частности по НДС [Электронный ресурс] / Н. Литкова. – Режим доступа: <http://www.gb.by/aktual/nalogooblozhenie/nalogovye-lgoty>.
3. Офіційний сайт Асоціації індустріальних парків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.airu.com.ua>.

УДК 658.14.011.1

Л.М. Маккі, асп. (*ХДУХТ, Харків*)

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Стабільність діяльності та фінансові можливості окремих суб'єктів господарювання визначаються їх внутрішньою і зовнішньою фінансовою політикою, яка окреслює моделі та технології співпраці з податковими органами, банками, інвесторами, партнерами, контрагентами, постачальниками, клієнтами.

Фінансова політика підприємства, як складова частина його економічної політики, виражає сукупність заходів щодо організації і використання фінансових ресурсів з метою впливу на економічний і соціальний розвиток господарюючого суб'єкта, його фінансовий потенціал. Вона має бути спрямована на упорядкування фінансових відносин підприємства, надання фінансам планомірності та послідовності, виконання тактичних цілей та завдань і забезпечення досягнення стратегічної мети у майбутньому через формування оптимального грошового потоку, ефективне використання фінансових

ресурсів. Мета фінансової політики нерозривно пов'язана зі стратегією розвитку підприємства і реалізується з нею в єдиному комплексі.

Усі завдання, які дозволяє вирішити ефективно формована фінансова політика підприємства, можна об'єднати у дві групи: 1) ідентифікація та вибір об'єктів вкладення фінансових ресурсів й формування портфеля програм та проектів, реалізація яких забезпечить фінансову підтримку економічного розвитку підприємства; 2) пошук джерел формування капіталу, обсяг яких є достатнім для реалізації цих програм і проектів, а структура сприяє підвищенню рівня фінансового потенціалу підприємства. Вирішення окреслених завдань спирається на методи та прийоми обґрунтування фінансових рішень, процедури їх ухвалення, які б відповідали динаміці внутрішнього та зовнішнього фінансового оточення.

Досягнення бажаного рівня прибутковості та його утримання упродовж усього життєвого циклу підприємства можливе за умови максимальної реалізації всіх видів потенціалу, і зокрема фінансового. За таких обставин, фінансова політика повинна містити в собі чітко визначений перелік джерел фінансування поточних та капітальних витрат, сформовану методику оптимізації процесів формування матеріальних і фінансових ресурсів, обґрунтовані критерії дієвості механізмів реалізації планів компанії, методи контролю за ефективністю реалізації окреслених цілей, критерії оцінювання досягнутих результатів.

Серед складових фінансової політики підприємства, які впливають на його фінансовий потенціал, слід виділити:

- політику управління капіталом (визначення загальної потреби в капіталі, оптимізація структури капіталу, мінімізація ціни капіталу, забезпечення ефективного використання капіталу);

- політику управління активами (визначення потреби в активах, оптимізація складу активів з позицій їх ефективного використання, забезпечення ліквідності активів, прискорення циклу обороту активів, вибір ефективних форм і джерел фінансування активів);

- політику управління поточними витратами (CVP – аналіз, мінімізація витрат, нормування витрат, оптимізація співвідношення постійних та змінних витрат);

- дивідендну політику (визначення гармонійних пропорцій між поточним споживанням прибутку і його капіталізацією);

- політику управління фінансовими потоками (формування вхідних та вихідних фінансових потоків, їх синхронізація за параметрами і часом; ефективне використання залишку тимчасово вільних фінансових ресурсів.

Фінансову політику підприємства повинні формувати з урахування особливостей фінансування необоротних та оборотних активів, достатності власного капіталу та граничного обсягу залучення позикових коштів. Приймаючи управлінські рішення щодо джерел формування капіталу менеджери та керівництво підприємства мають дотримуватись таких правил:

1. Золотого правила фінансування, яке узгоджує терміни мобілізації та інвестування фінансових ресурсів: капітал залучається на термін, який є більшим від його перебування в активах суб'єкта господарювання.

2. Золоте правило балансу, яке полягає у дотриманні певних співвідношень між окремими статтями активу і пасиву балансу.

3. Правило вертикальної структури капіталу, пов'язане з аналізом складу джерел формування фінансових ресурсів у напрямі дотримання визначеної пропорції між власними і позиковими коштами суб'єкта.

Отже, ефективна фінансова політика є запорукою забезпечення максимізації добробуту власників підприємства, покращення його фінансового стану, зростання ринкової вартості суб'єкта господарювання та рівня фінансового потенціалу.

УДК 005.915

І.А. Маркіна, д-р екон. наук, проф. (ПДАА, Полтава)

М.О. Зазюн, магістрант (ПДАА, Полтава)

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЛІВЕРИДЖУ

Основною проблемою при формуванні джерел фінансування поточних і довгострокових програм підприємства є визначення оптимальності їх структури. Співвідношення між власним і позиковим капіталом характеризує рівень фінансового ризику, властивого даному підприємству. Ризик тісно пов'язаний з прибутковістю, тобто з віддачею на вкладений капітал. Так, підвищення частки позикового капіталу характеризує і підвищення ризику, властивого даному підприємству, що природним чином повинно супроводжуватися і очікуваним підвищенням прибутковості [3, с. 32].

Зміна прибутковості призводить до зміни вартісної оцінки відповідного фінансового активу (акцій, облігацій), що позначається на ринковій вартості підприємства. Водночас використання позикових коштів (кредитів) у господарській діяльності підприємства пов'язано з

певними фінансовими витратами, тому має значення співвідношення між власними та довгостроковими позиченими фінансовими ресурсами. Ця залежність характеризується категорією фінансового лівериджу.

Фінансовий ліверидж (Financial Leverage – FL) – це потенційна можливість впливати на прибуток підприємства та дохідність власного капіталу, використовуючи позичені кошти [78, с. 214]. Іншими словами, фінансовий ліверидж є об'єктивним чинником, що виникає з появою позикових засобів у структурі капіталу підприємства та дозволяє йому одержати додатковий прибуток на власний капітал.

Аналіз фінансового лівериджу базується на наступних міркуваннях: при використанні тільки власних коштів фінансовий ліверидж дорівнює нулю; чим більшу заборгованість порівняно до власного капіталу має підприємство, тим вищий його фінансовий ліверидж; якщо економічна рентабельність перевищує процент за кредит, ліверидж є позитивним, у протилежному випадку – нульовим або негативним. Розрахункове значення ефекту фінансового лівериджу обумовлюється дією наступних чинників: податковим коректором, розміром диференціалу фінансового лівериджу, коефіцієнтом фінансового лівериджу. Зростання рівня фінансового лівериджу має подвійний вплив на підприємство: збільшує фінансовий ризик, але підвищує рентабельність власного капіталу підприємства.

Сутність, значимість та ефект фінансового лівериджу тезисно можна розкрити так [4, с. 290]:

- висока частка позиченого капіталу в загальній сумі джерел фінансування характеризується як високий рівень фінансового лівериджу і свідчить про високий рівень фінансового ризику;

- фінансовий ліверидж свідчить про наявність і міру фінансової залежності підприємства від кредиторів;

- залучення довгострокових кредитів і позик супроводжується зростанням фінансового лівериджу і фінансового ризику;

- сутність фінансового ризику полягає в тому, що постійні платежі є обов'язковими, тому у випадку недостатності прибутку може виникнути необхідність ліквідації частини активів;

- для підприємств з високим рівнем фінансового лівериджу навіть незначна зміна прибутку до вирахування відсотків і податків, враховуючи обмеження на його використання, може вплинути на суттєву зміну чистого прибутку.

Є дві оцінки кількісного виміру фінансового лівериджу [2, с. 22]:

- співвідношення позиченого і власного капіталу;

- співвідношення темпу зміни чистого прибутку до темпу зміни валового прибутку (застосовується для кількісного оцінювання наслідків при розвитку фінансово-господарської операції).

Коефіцієнт фінансового лівериджу залежить від співвідношення темпів приросту чистого прибутку та валового прибутку.

До показників оцінки ефективності використання позикового капіталу належить ефект фінансового лівериджу, за яким можна охарактеризувати раціональну позикову політику.

Ефект фінансового лівериджу відображає рівень додаткового прибутку на власний капітал за різних варіантів структури капіталу, характеризує приріст прибутковості власного капіталу і показує, на скільки відсотків збільшилася прибутковість власного капіталу за рахунок залучення позикових коштів в обіг підприємства. Він виникає, коли економічна рентабельність капіталу вища від позикового відсотка. У зв'язку з високою динамічністю цього показника він вимагає постійного моніторингу в процес управління ефектом фінансового лівериджу. Цей динамізм обумовлений дією ряду факторів. Перш за все, в період погіршення кон'юнктури фінансового ринку (в першу чергу, скорочення обсягу пропозиції на ньому вільного капіталу) вартість позикових засобів може різко зрости, перевищивши рівень валового прибутку, що генерується активами підприємства [1, с. 16].

Таким чином, за допомогою аналізу вище вказаних показників можна виявити сильні та слабкі позиції різних сфер діяльності підприємства. Важливим фактором також є й те, що аналіз рівня забезпеченості та ефективності використання капіталу дає можливість оцінити наскільки підприємство готове до погашення своїх боргів і відповісти на запитання, наскільки воно є незалежним з фінансового боку, зростає чи зменшується рівень цієї незалежності, чи відповідає стан активів і пасивів підприємства завданням його фінансово–господарської діяльності.

Інформаційні джерела:

1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств: [підручник] / В. Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2011. – 624 с.
2. Аранчій В. І. Фінанси підприємств: Конспект лекцій: [навчальний посібник] / В. І. Аранчій, В. Д. Чумак, Л. В. Черненко – К.: ВД «Професіонал», 2005. – 400 с.
3. Кириленко З. Г. Вишукування шляхів підвищення ефективності виробництва / З. Г. Кириленко // Економіка АПК. – 2013. – № 2. – С. 31–35.
4. Крамаренко Г. О. Фінансовий менеджмент: [підручник] / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 520 с.
5. Шевельова С. О. Аграрний менеджмент [навчальний посібник] / С. О. Шевельова. – Тернопіль: Карт–Бланш, 2011. – 534 с.

Х.З. Махмудов, д-р екон. наук, проф. (ПДАА, Полтава)

Л.М. Горбатюк, здоб. (ПДАА, Полтава)

ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ З ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА

Розвиток зерновиробництва значною мірою залежить від прискореного оновлення матеріально-технічної бази енергоощадною системою машин і механізмів, більш продуктивними сортами зернових культур з вищими якісними характеристиками, новими технологіями їх вирощування, інтегрованими засобами захисту від хвороб і шкідників, що потребує інвестицій. Активізація цього процесу зумовлюється привабливістю галузі зерновиробництва та ґрунтуються на інформації про рівень її ресурсного забезпечення та має враховувати потреби в інвестиціях для забезпечення її розвитку на перспективу.

Структурними складовими інвестиційного забезпечення є ресурсне забезпечення як структурна складова інвестицій – це сукупність фінансових, матеріальних і нематеріальних, трудових, природних ресурсів, що відповідають потребі реалізації інвестиційних програм і проектів [1, с. 215].

Ресурсне забезпечення розвитку зерновиробництва, як то наявність необхідної кількості мінеральних і органічних добрив, відповідних технічних засобів – тракторів, зернозбиральних комбайнів, пального, інтегрованих засобів захисту рослин і ґрунтів, сприяє підвищенню продуктивності землі, а отже, зростанню урожайності культури, її конкурентоспроможність в ринковому середовищі, а отже прибутковість [1, с. 214].

Потреба інвестицій для розвитку зерновиробництва у кожному з підприємств визначається розробленою в господарстві стратегією розвитку, з врахуванням досягнень НТП, створення передумов впровадження інноваційних технологій, що передбачає також підготовку кадрового персоналу до освоєння й використання інноваційних продуктів.

При цьому важливого значення набуває раціонально сформована структура посівних площ зернових культур, прийнята й освоєна в господарстві науково-обґрунтована сівозміна та інноваційна технологія виробництва зерна, його промислового зберігання, та маркетингових каналів використання й реалізації; доступність інформаційної бази щодо наявності на ринку інвестиційних ресурсів та інноваційних продуктів.

Науково-обґрунтоване розміщення й оптимальна концентрація посівів зернових культур за їх видовою структурою на перспективу, є важливим базовим показником для розрахунку потреби інвестицій, зокрема забезпечення насіннєвим матеріалом продуктивних сортів, адаптованих до місцевих природно-кліматичних умов та інтегрованими засобами захисту рослин і ґрунтів від шкідників і хвороб; надійною інтелектуалізовано системою машин і механізмів, що необхідні для своєчасного і якісного виконання технологічних операцій, що сприятиме отриманню запланованих обсягів виробництва якісної продукції.

Обґрунтований баланс виробництва та споживання зерна і зернопродукції, що включає диверсифіковані канали його використання, формування достатніх обсягів внутрішнього споживання зерна і зернопродукції на продовольчі ціни, на потреби тваринницьких галузей, розвиток яких в господарствах також потребує інвестицій.

Перехід економіки на інноваційний шлях розвитку потребує інвестицій для забезпечення сільськогосподарських підприємств інноваційною продукцією, а саме: новими високопродуктивними сортами зернових культур, закупівля нової інтелектуалізованої техніки і обладнання. Впровадженню у виробництво інноваційних продуктів і технологій та ефективно і раціонально їх використання можливе за умови наявності висококваліфікованої робочої сили.

Названі напрями спрямування інвестицій для виробничо-технологічних процесів є основою розвитку, стабілізації та підвищення конкурентоздатності товарного зерновиробництва у сільськогосподарських підприємствах.

Розвиток людського капіталу потребує відповідних матеріально-технічних і інвестиційних ресурсів не тільки на рівні держави, а й кожного підприємства. Сформовані на рівні держави, відповідні соціально-економічні передумови розвитку людського капіталу, як то: розвиток науки, культури, мистецтва, освіти є основою всебічного розвитку кожного працівника. Вони мають доповнюватися також створенням відповідних умов у сільськогосподарському підприємстві, що сприятиме високому рівню розвитку працівників.

Інвестицій потребує також організація правильного зберігання та вчасний продаж зерна за високою ціною, що дозволяє отримувати сільськогосподарським підприємствам високу результативність.

Інформаційні джерела:

1. Коденська М.Ю. Концептуальні підходи до інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності аграрного виробництва / М.Ю. Коденська // Зб. наук. пр. Уманського нац. ун-ту. Вип. 78. – 2012 с.

Т.В. Мединська, канд. екон. наук, доц. (ЛТТЕУ, Львів)

Е.В. Кочурка, магістрант (ЛТТЕУ, Львів)

ПОДАТКОВИЙ БОРГ: СУТЬ, СТРУКТУРА ТА ДЖЕРЕЛА ПОГАШЕННЯ

Процес погашення податкового боргу є беззаперечною складовою системи адміністрування податків та зборів, оскільки левова частка коштів, що є грошовими зобов'язаннями платників податків перед державою, не сплачуються в добровільному порядку та віднесені до категорії боргу. Водночас існуючі дисбаланси вітчизняної податкової системи зумовлюють недосконалість податкового адміністрування, що значною мірою впливає на виникнення податкового боргу та тіньових відносин у фінансовій сфері [1, с. 93].

Згідно Податкового кодексу України (ПКУ) (пп.14.1.175), податковий борг – це сума узгодженого грошового зобов'язання (з урахуванням штрафних санкцій за їх наявності), але не сплаченого платником податків у встановлений цим кодексом строк, а також пеня, нарахована на суму такого грошового зобов'язання [2].

Податковий борг виникає в результаті несплати у встановлені ПКУ строки узгодженого зобов'язання. На рис. 1 представлена структура податкового боргу.



Рисунок 1 – Структура податкового боргу

Редакційно у визначенні податкового боргу не виокремлюються грошові зобов'язання, що виникають у результаті несплати штрафних санкцій, але останні все одно входять до складу податкового боргу як складові елементи грошового зобов'язання.

Водночас відповідно до п. 56.15 ст. 56 ПКУ скарга, подана із дотриманням строків, визначених п. 56.3 цієї статті, зупиняє виконання платником податків грошових зобов'язань, визначених у податковому

повідомленні-рішенні (рішенні), на строк від дня подання такої скарги до контролюючого органу до дня закінчення процедури адміністративного оскарження [2]. Тобто, лише грошові зобов'язання за наявності статусу узгоджених і несплачених вважатимуться податковим боргом.

Виходячи з визначення податкового боргу пеня, як і раніше, входить до складу такого боргу, але відтепер лише як нарахована у порядку, визначеному ст. 129 ПКУ, і не погашена [2]. Відповідні зміни відбулися безпосередньо у ст. 129 ПКУ, якою визначено загальні засади застосування пені.

Так, відтепер пеня нараховується у разі несплати:

- при нарахуванні суми грошового зобов'язання, визначеного контролюючим органом за результатами податкової перевірки (у тому числі за період адміністративного та/або судового оскарження);
- при нарахуванні суми податкового зобов'язання, визначеного контролюючим органом у випадках, не пов'язаних з проведенням податкових перевірок (у тому числі за період адміністративного та/або судового оскарження);
- при нарахуванні суми податкового зобов'язання, визначеного платником податків або податковим агентом.

Стягнення податкового боргу застосовується податковими органами у випадку невиконання платником податків податкової вимоги в добровільному порядку. Відповідно до Закону України № 2181 [3] податковий борг необхідно розглядати як податкове зобов'язання (з урахуванням штрафних санкцій за їх наявності), узгоджене платником податків або встановлене судом (арбітражним судом), але не сплачене у встановлений строк, а також пеня, нарахована на суму такого податкового зобов'язання.

На відміну від судового порядку, який застосовується в багатьох країнах, стягнення майна в Україні відбувається в адміністративному порядку. Джерелами самостійної сплати грошових зобов'язань або погашення податкового боргу платника податків або погашення податкового боргу платника податків за рішенням органу стягнення є будь-які активи платника податків (його філій, відділень, інших відокремлених підрозділів), за винятком [3]:

- майна платника податків, наданого ним у заставу іншим особам, якщо така застава була належним чином зареєстрована у державних реєстрах застав до моменту виникнення права податкової застави;
- активів, які належать на правах власності іншим особам;
- майна платника податків, що не підлягає вільному продажу;
- коштів інших осіб, наданих платникові податків у вигляді внеску (депозиту) у сумі, що перевищує суму власного капіталу банку, небанківського фінансової установи.

За даними Державної фіскальної служби (ДФС), податковий борг з початку 2018 року скоротився на 9,8 млрд грн – до 81,6 млрд грн, скорочення боргу відбулося за рахунок надходження коштів – 4,9 млрд грн і списання безнадійного боргу, в тому числі за рішенням судів та інших законних підстав – 1,5 млрд грн. [4].

Станом на 1 серпня 2018 р. боржники після попереджувальних заходів по стягненню самостійно сплатили 2,6 млрд грн, боржники, які знаходяться в процедурі банкрутства – 2,1 млрд грн. У примусовому порядку ДФС стягнула з банківських рахунків платників – 118,4 млн грн., а надходження від реалізації заставного майна склали 60,8 млн грн, за рахунок коштів та майна органів управління державних та комунальних підприємств – 66,4 млн грн, за рахунок вилучення готівки – 2,2 млн грн.

Заходи зі стягнення податкового боргу з платників податку можуть бути ускладнені, зокрема, низькою платоспроможністю як юридичних, так і фізичних осіб боржників, а також недостатнім обсягом майна, наданого в податкову заставу. Оскільки, рішення щодо розстрочення сум податкового боргу органами ДФС часто приймалися без належного аналізу фінансового стану боржника, а опис рухомого майна здійснювався без перевірки факту наявності описаного майна у боржників. Тому варто на законодавчому рівні чітко визначити періодичність проведення візуальних (шляхом огляду заставного майна) та документальних перевірок (шляхом перевірки відповідних документів бухгалтерського та податкового обліку та іншої інформації щодо наявності такого майна, його руху та стану збереження на момент проведення перевірки).

Інформаційні джерела:

1. Мединська Т.В. Погашення податкового боргу в системі адміністрування податків та зборів в Україні / Т.В. Мединська, І.С. Понятівський, Т.Р. Керод // Вісник ЛТЕУ. – Львів : Вид-во ЛТЕУ, 2017. – Вип. 21. – С. 92-96. – Серія підприємництво і торгівля.

2. Податковий кодекс України: № 2374-VIII від 22.03.2018 із змінами і доповненнями : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/>.

3. Закон України Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами № 2774-VI від 03.12.2010 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2181-14>.

4. Офіційний портал Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua>.

О.Ю. Мелих, канд. екон. наук (*ТНЕУ, Тернопіль*)

ВАЛЮТНА ПОЛІТИКА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

В сучасних умовах зростання відкритості та взаємозалежності національних економік, посилюється роль валютних відносин, як органічної ланки фінансової системи, й вплив валютної сфери на процеси, що протікають в реальному секторі економіки.

Фінансово-економічна криза, що охопила Україну у 2013-2015 рр. призвела до втрати довіри до національної грошової одиниці та її хронічної девальвації, яка демотивує інвестиційну активність, поглиблює процеси стагнації в сфері банківського кредитування, негативно позначається на борговій стійкості країни, динаміці платіжного балансу, зумовлює розкручування інфляційної спіралі, падіння реальних доходів та купівельної спроможності населення і, таким чином, підриває сталий розвиток вітчизняної економіки (див. табл. 1).

Таблиця 1 – Динаміка курсу гривні та показників соціально-економічного розвитку України

Показники	2013	2014	2015	2016	2017	I пів. 2018
1	2	3	4	5	6	7
Офіційний курс гривні до долара США, грн.	7,99	15,77	24,00	27,19	28,07	26,19
Облікова ставка НБУ (за станом на кінець року), %	6,5	14,0	22,0	14,0	14,5	17,5
Індекс споживчих цін, %	100,5	124,9	143,3	112,4	113,7	109,9
Імпорт товарів та послуг, млрд. дол. США	100,8	70,0	49,6	51,8	62,2	28,7
Експорт товарів та послуг, млрд. дол. США	85,3	65,4	47,9	46,0	53,8	25,6
Прямі інвестиції в економіці України, млрд. дол. США	53,7	40,7	36,2	37,7	39,1	32,6
Приватні грошові перекази в Україну, млрд. дол. США	8,5	6,5	6,9	7,5	9,3	5,5
Середньомісячна заробітна плата:						
– номінальна:						
- у грн.;	3282	3480	4195	5183	7104	8490
- у евро;	297	180	160	182	212	277
– реальна:						
- у % до попереднього періоду.	108,2	93,5	79,8	109,0	119,1	112,4

1	2	3	4	5	6	7
ВВП:						
– у фактичних цінах, млрд. грн.;	1465	1586	1988	2383	2982	-
– у постійних цінах 2010 р., % до відповідного періоду попереднього року;	100,0	93,2	90,2	102,3	102,5	-
– на душу населення, тис. дол. США	4,03	3,02	2,12	2,19	2,64	-

Саме тому, за умов посилення негативного впливу динаміки курсу гривні на економіку України, що супроводжується ускладненням відновлення основних макроекономічних показників, проблема оптимізації валютної політики набуває особливої актуальності.

За період з 01.01.2014 р. по 30.09.2018 р., Україна пережила низку валютних шоків, підтвердженням чого є девальвація гривні по відношенню до долара США у 3,5 рази.

Задля подолання негативних тенденцій на валютному ринку в цей час, Національний банк України використовував як економічні, так і адміністративні інструменти валютного регулювання зведені до прямих обмежень на операції з іноземною валютою (див. рис. 1).

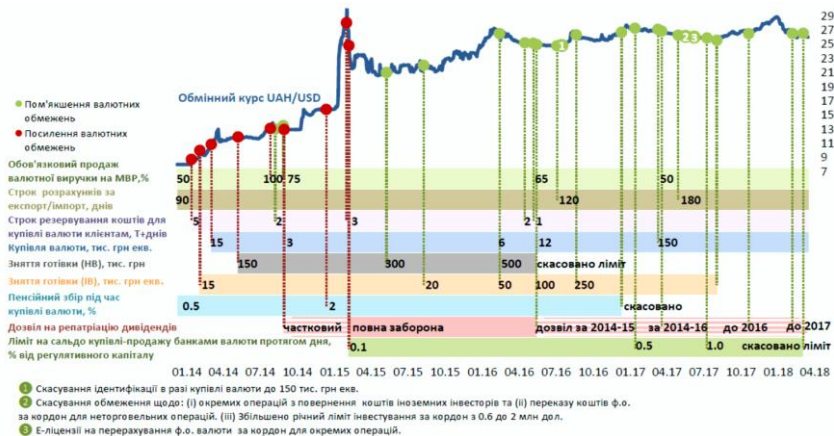


Рисунок 1 – Антикризові заходи НБУ щодо подолання негативних тенденцій на валютному ринку України у 2014-2018 рр.

Запровадження валютних обмежень у період посилення напруги на валютному ринку є широким практичним у міжнародній практиці і, зокрема, у країнах з надмірною зовнішньою заборгованістю та хронічним дефіцитом платіжного балансу. Проте, використання адміністративних інструментів валютного регулювання (встановлення добових лімітів на операції з

іноземною валютою, нормативу обов'язкового продажу валютної виручки, тощо) за умов тінізації вітчизняної економіки, розпаду кризових явищ, хоча і гальмувало девальвацію гривні, проте призвело до скорочення валютних переказів з-за кордону, які в Україні є вагомим джерелом розширення пропозиції на валютному ринку, обумовило посилення недовіри до банківської системи, появу та розвиток «чорного» валютного ринку, зростання числа спекулятивних валютних операцій, негативний вплив на інвестиційний клімат і, як наслідок, зростання девальваційного потенціалу й розкручування інфляційних процесів (див. табл. 1).

Так, у 2015 р. інфляція досягла рекордного (за останні 15 років) рівня – понад 43% (див. табл. 1). В цей час, НБУ не міг обмежувати зростання грошової пропозиції, оскільки такі заходи недоцільні за умов економічної рецесії. Проте, згідно постулатів економічної теорії, при від'ємному темпі приросту ВВП, обсяг грошової маси в обігу слід скорочувати.

Стабілізувати ситуацію на валютному ринку НБУ вдалося лише у березні 2015 р. завдяки запровадженню ним жорсткого регулювання імпорتنих операцій та транскордонного руху капіталу, що забезпечило перекриття ряду каналів, які економічні агенти використовували для виведення фінансових ресурсів за межі національної економіки.

Відновлення рівноваги на безготівковому сегменті міжбанківського валютного ринку у 2016-2018 рр. та суттєве перевищення купівлі іноземної валюти над її продажем на готівковому сегменті міжбанківського валютного ринку, у зв'язку з використанням населенням валютних заощаджень для фінансування поточних витрат, стали чинниками поступового послаблення центральним банком з 2016 р. валютних обмежень (див. рис. 1) й уповільнення темпів депреціації гривні щодо іноземних валют (див. табл. 1).

Висока курсова мінливість, яка періодично спостерігається з 2014 р., призводить і до посилення інвестиційних ризиків та впливу капіталу з України. З метою гальмування відтоку капіталу за кордон, сприяння зменшенню девальваційного та інфляційного тиску, банківський регулятор використовує один із загальних важелів валютного регулювання, а саме – облікову ставку, яка за останні 5,5 років зросла майже у три рази.

Так, жорстка монетарна політика, завдяки якій у I половині 2018 року реальна дохідність гривневих облігацій залишалася однією з найвищих серед країн, ринки яких розвиваються, сприяла не лише утриманню впливу іноземного капіталу, але і зміцненню гривні, в той час, як на світовому ринку мала місце тенденція послаблення більшості валют країн, що розвиваються.

Окрім того, на поліпшення інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості України було спрямована і прийняття 21.06.2018 р. ЗУ «Про валюту і валютні операції», який покликаний забезпечити перехід до нової сучасної моделі валютного регулювання, що ґрунтується на принципі «дозволено все, що прямо не заборонено законом».

Успішний економічний розвиток України на сучасному етапі, включно зі створенням реальних передумов для євроінтеграції, може набути достатньої ваги у гео економічному і геополітичному просторі лише у випадку забезпечення достатнього рівня добробуту населення.

Акцентування уваги НБУ лише на стабільності грошової одиниці без чіткої ув'язки із розвитком соціально-економічної сфери призвело до поглиблення проблеми бідності. Як свідчить вітчизняна практика, соціально-економічне становище середньохлопецького українця, що працює і перебуває на пенсії, визначається валютно-курсовою політикою. Саме через девальвацію гривні щодо ключових резервних валют, за 2014-2017 рр., середньомісячна номінальна заробітна плата в Україні зменшилась з 297,3 євро до 212 євро в еквіваленті (див. табл. 1).

Більш точним показником рівня добробуту, який використовується у міжнародних зіставленнях є ВВП на душу населення. Він дозволяє пов'язати динаміку національного виробництва з добробутом населення й характеризує рівень життя. Станом на 01.01.2018 року ВВП на душу населення в Україні становив лише 2640,0 дол. США, проти 4030,3 дол. США – за підсумками 2013 року (див. табл. 1).

Згідно результатів досліджень представників МВФ, ВВП на душу населення в Україні залишається дуже низьким і становить лише 20% від середнього показника країн-членів ЄС.

Таким чином, однією із причин низької ефективності важелів, які активно впроваджував НБУ в рамках реалізації валютної політики можна вважати слабку розвиненість фондового ринку та відсутність альтернативних іноземній валюті засобів заощаджень.

Слабка економічна динаміка, високий рівень зовнішньоторгового навантаження, хронічний дефіцит державного бюджету, низька інвестиційна привабливість вказують на те, що в найближчі роки Україна перебуватиме під постійним девальваційним тиском, а тому й державну політику слід будувати з урахуванням девальваційних викликів. Зазначені проблеми вимагають пошуку раціональних і збалансованих механізмів не лише валютної, а й монетарної та фіскальної стабілізації.

В.Ю. Мирошник, магістрант (*ХДУХТ, Харків*)

РОЛЬ КРЕДИТУВАННЯ В ЕКОНОМІЦІ КРАЇНИ

Важливу роль у стимулюванні відтворювальних процесів в економіці відіграє банківський кредит як основне джерело забезпечення грошовими ресурсами діяльності суб'єктів господарювання.

Надання кредитів історично є однією з головних функцій банків, і від того, наскільки добре банки її реалізують, залежить економічне становище регіонів, які вони обслуговують, оскільки банківські кредити сприяють появі нових підприємств і збільшенню числа робочих місць у цих регіонах та забезпечують їх економічну життєздатність. Так, кризові явища 2014-2015 рр. призвели до падіння обсягів кредитування економіки. Так, станом на кінець 2017 р. величина наданих кредитів в економіку була меншою за величину станом на кінець 2014 р. на 4010 млн. грн., тобто у 2017 році не були досягнуті обсяги кредитування 2014 року. Це є негативним моментом і свідчить про невиконання банківською системою України свого головного призначення – ресурсного забезпечення економіки.

Очевидно, що найбільш значними проблемами банківського кредитування підприємств в Україні є:

- нестабільність фінансової та політичної системи;
- недосконале та непостійне законодавство;
- надто високі кредитні відсотки;
- невідгідні умови кредитних угод для позичальників тощо.

Головним завданням кредитної політики комерційних банків у сучасних економічних умовах повинно бути забезпечення оздоровлення фінансового сектору та відновлення темпів економічного зростання в Україні, що сприятиме якнайшвидшому подоланню наслідків фінансової кризи у вітчизняній економіці та стане запорукою забезпечення її подальшого розвитку.

Для забезпечення фінансової стабільності банківської системи України та розвитку банківського кредитування у період економічної кризи необхідно:

- підвищити рівень капіталізації банківського сектора;
- удосконалити процедури санації, реорганізації та ліквідації банків;
- підвищити конкурентоспроможність банківських послуг шляхом заміщення готівкових розрахунків на безготівкові платіжні інструменти;

- запровадити стимули для комерційних банків, які кредитують інноваційні проекти;
- збільшити кількість державних банків, їх капітальні ресурси та посилити їх роль на вітчизняному фінансово-кредитному ринку;
- запровадити державне обмеження відсотків за кредитами та здійснювати контроль за дотриманням цього обмеження.

Сучасні умови розвитку банківської системи визначають необхідність зростання диверсифікації діяльності банків у різних сферах фінансово-банківських послуг, зокрема, впровадження і розвитку нових кредитних продуктів для економічно активних суб'єктів. Це один зі шляхів вирішення адаптації комерційних банків до сучасних умов фінансового ринку, що постійно змінюються через кризові явища на ньому, розробки пріоритетних ринкових ніш і сегментів. В цих умовах банки повинні розробляти і пропонувати на ринку все більшу кількість кредитних продуктів і технологій (процесів) для реального сектору економіки, більш гнучких, з урахуванням індивідуальних особливостей кожного клієнта. Це сприятиме, перш за все, підвищенню конкурентоспроможності українських банків та забезпеченню виробництва вкрай необхідними для нього фінансовими ресурсами, а відтак зростанню ВВП та стабілізації ситуації як в економіці загалом, так і в банківській системі, зокрема.

УДК 658.012.005

М.М. Мухіна, асп. (*ХДУХТ, Харків*)

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Провідним драйвером відновлення національної безпеки згідно законодавчих ініціатив [1; 2] є забезпечення належного рівня економічної безпеки, і зокрема найбільш вагомोї її складової – фінансової безпеки на всіх рівнях (національному, регіональному, підприємства). З огляду на це дедалі більшої актуальності набуває формування дієвого механізму фінансової безпеки підприємства як гаранту ефективного його розвитку в несприятливих умовах сьогодення, що обумовлені тяжким станом національної економіки, високим рівнем інфляції, девальвацією національної валюти та низькою платоспроможністю населення. Передумовою формування такого механізму є чітке розуміння сутності

фінансової безпеки підприємства як економічної категорії та її особливостей в сучасних економічних умовах.

Фінансова безпека підприємств, як показали проведені дослідження, є предметом пильної уваги наукової спільноти. Вагомий внесок у розвиток теоретико-методичних питань забезпечення фінансової безпеки підприємств здійснили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: Барановський О.І., Бланк І.О., Мунтіян В.І., Кириченко О.А., Єрмошенко М.М., Шелест В. В., Козаченко Г.В., Пономарьов В. П., Горячева К.С., Ареф'єва О. В., Єрмоленко О.А., Пономаренко О.Е., Кузенко Т.Б., Реверчук Н.Й., Лаврова Ю.С., Шабатура Т.С., Чібісова І.В. та ін. Проте наразі відсутня єдність думок науковців щодо трактування сутності поняття «фінансова безпека підприємства».

Узагальнення існуючих підходів до трактування поняття «фінансова безпека підприємства» довело, що науковці сучасності зазвичай розкривають його сутність з позиції:

- 1) стану (відносин і ресурсів, діяльності і розвитку підприємства);
- 2) сукупності властивостей, умов, характеристик;
- 3) захищеності;
- 4) комплексу заходів, методів;
- 5) процесу;
- 6) спроможності реалізації стратегії підприємства;
- 7) складової економічної безпеки.

Найбільш прогресивною є думка тих дослідників, які в основу поняття «фінансова безпека підприємства» покладають її тісний зв'язок з поняттям «економічна безпека підприємства», наголошуючи на тому, що фінансова безпека є найважливішим її структурним елементом, який поєднує сутнісні характеристики економічної безпеки і фінансів підприємства та впливає абсолютно на всі сфери діяльності господарюючого суб'єкта, і зазначаючи, що визначальними ознаками цього поняття є – фінансовий стан, фінансові інтереси, фінансові ресурси, ступінь (стан) захищеності фінансових інтересів, фінансова стабільність та фінансові відносини. Це дозволило визначити фінансову безпеку підприємства як стан фінансової системи підприємства, при якому завдяки ефективному управлінню фінансовими ресурсами забезпечується його стабільний розвиток, нейтралізація фінансових ризиків та загроз, узгодженість фінансових інтересів та реалізація стратегічних цілей діяльності [3, с. 13]. Таке трактування фінансової безпеки відображає здебільшого внутрішній стан самого підприємства, що визначається ефективністю управління фінансовими ресурсами, ризиками і загрозами задля досягнення стратегічних орієнтирів сталого розвитку, і не повною мірою враховує положення теорії ресурсної

взаємозалежності, відповідно до якої у своїй діяльності підприємство повинно брати до уваги не тільки свої, але і різні інтереси партнерів, коло яких може бути дуже широким.

З огляду на це пропонуємо під фінансовою безпекою підприємства розуміти ступінь узгодженості у часі і просторі власних інтересів підприємства та суб'єктів зовнішнього середовища, що досягається ефективним управлінням фінансовими ресурсами і дозволяє протистояти фінансовим ризикам і загрозам забезпечуючи можливості сталого й ефективного розвитку. Таке розуміння фінансової безпеки підприємства не суперечить уже зробленим спробам визначити це поняття, оскільки виходить з визнання впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства. Принциповою відмінністю запропонованого розуміння фінансової безпеки підприємства є визнання позитивного і негативного впливу зовнішнього середовища в силу того, що підприємство здійснює свою діяльність у цьому середовищі і поза ним його діяльність неможлива.

Отже, фінансова безпека підприємства є комплексним поняттям, що визначає залежність внутрішнього стану його фінансової системи від зовнішнього середовища і відбиває узгодженість, збалансованість інтересів підприємства та інтересів суб'єктів зовнішнього середовища. Це визначає необхідність розробки таких моделей управління фінансовою безпекою підприємства, які допоможуть пристосовуватися до змін, протистояти будь-яким загрозам (внутрішнім і зовнішнім) та отримувати позитивні фінансові показники, що в свою чергу позитивно відобразяться на національній економіці в цілому.

Інформаційні джерела:

1. Указ Президента України від 26 травня 2015 р. № 287/2015 Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 6 травня 2015 р. «Про Стратегію національної безпеки України» [Електронний ресурс] <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/287/2015>

2. Закон України «Про національну безпеку України» № 2469-VIII від 21.06.2018 р. [Електронний ресурс] <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19>

3. Управління фінансовою безпекою підприємств торгівлі в умовах невизначеності : колективна монографія / За заг. ред. А.С. Крутової. – Х. : Видавець Іванченко І. С., 2017. – 264 с. – ISBN 978-617-7377-47-3.

П.В. Пеліхова, магістрант (*ХДУХТ, Харків*)

РИЗИКИ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Дослідження економічної сутності банківських ризиків дозволив визначити, що більшість дослідників у цій сфері під банківським ризиком розуміють можливу загрозу втрати банком частини ресурсів, недоодержання доходів або створення додаткових видатків у результаті здійснення фінансових операцій. Банківські ризики відрізняються місцем і часом виникнення, сукупністю зовнішніх і внутрішніх чинників, що впливають на їх рівень і, отже, способом їх аналізу і методами вимірювання та зниження.

В економічній літературі зустрічаються кілька типів класифікацій банківських ризиків. Так, деякі економісти визначають, що комерційні банки, які працюють в умовах ринку, зтикаються з ризиками втрат і банкрутств. При цьому основні види ризиків пов'язані зі структурою кредитного та інвестиційного банківських портфелів. Серед портфельних ризиків фахівці виділяють кредитний ризик, ризик ліквідності та ризик зміни процентних ставок.

Отже ризик притаманний усім банківським операціям. Але на особливу увагу в системі всіх банківських ризиків заслуговує кредитний ризик, що супроводжує усі активні операції. До активних операцій належать операції банку, що пов'язані з наданням клієнтам залучених коштів у тимчасове користування (надання кредитів у готівковій або безготівковій формі, на фінансування будівництва житла та у формі врахування векселів, розміщення депозитів, проведення факторингових операцій, операцій репо, фінансового лізингу тощо) або прийняттям зобов'язань про надання коштів у тимчасове користування (надання гарантій, поручительств, авалів тощо), а також операції з купівлі та продажу цінних паперів за дорученням клієнтів і від свого імені (включаючи андеррайтинг), будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми.

За результатами експертних оцінок структура потенційних втрат банків, що досліджувались, склала: кредитний ризик – 50%, ризик ліквідності – 20%, валютний ризик – 5%, інші види ризиків – 25%. Отже найбільшу загрозу втрати доходності і стабільності має для банків саме кредитний ризик.

На підставі аналізу діяльності комерційних банків визначено, що основними причинами виникнення кредитного ризику на рівні окремого кредиту є:

- нездатність позичальника до створення адекватного грошового потоку;
- ризик ліквідності застави;
- моральні та етичні характеристики позичальника.

Кредитний ризик обумовлюється невиконанням позичальником кредитних зобов'язань перед банком. Рівень кредитного ризику – сума, яка може бути втрачена при несплаті або простроченні виплати заборгованості.

У банківській практиці виділяють такі рівні ризику: за окремою кредитною угодою та кредитного портфеля в цілому. Максимальний потенційний збиток банку дорівнює повній сумі заборгованості у випадку її несплати клієнтом. Оцінка рівня ризику, пов'язаного з певним позичальником та видом кредиту, базується на оцінці різних видів ризику, які виникають для банку при наданні кредиту. До чинників, які збільшують ризик кредитного портфеля банку, належать:

- надмірна концентрація – зосередження кредитів в одному із секторів економіки;
- надмірна диверсифікація, котра призводить до погіршення якості управління за відсутності достатньої кількості висококваліфікованих фахівців зі знаннями особливостей багатьох галузей економіки;
- валютний ризик кредитного портфеля;
- недосконала структура портфеля, якщо його сформовано лише з урахуванням потреб клієнтів, а не самого банку;
- недостатня кваліфікація персоналу банку.

Ризик банківської системи України залишається одним із найвищих у світі. Ключовими чинниками високих фінансових та операційних ризиків для українських банків є, як і раніше, напружена ситуація на Сході, а також політична нестабільність. Окрім цього, банківська система України зазнає високого боргового тягара, за яким у 2018 році має бути здійснено суттєві виплати за зовнішнім боргом, і високого рівня боргового навантаження корпоративного сектора, у якого близько 80% боргу в іноземній валюті.

Згідно з Глобальним рейтингом конкурентоспроможності, стабільність вітчизняної банківської системи є найгіршою в світі. Проведений аналіз стану сучасної банківської системи України та опрацювання наукових праць дозволили виділити такі основні проблеми:

- невисокий рівень капіталізації комерційних банків, що знижує їх стабільність;
- зниження ліквідності банків;
- слабка диференціація банківських послуг – при досить значній кількості комерційних банків спектр та обсяги послуг залишаються обмеженими;
- висока вартість банківських послуг при низьких доходах населення, в результаті чого зменшується кількість потенційних користувачів банківськими послугами;
- високий рівень залежності від іноземних позик і значна частка іноземного капіталу в структурі капіталу банківської системи;
- наявність значної кількості ризиків банківської діяльності;
- втрата банками довіри населення, наслідком чого є зменшення мобілізації фінансових ресурсів банками;
- недосконала система захисту вкладів громадян;
- недостатній рівень кваліфікації менеджерів і спеціалістів та брак досвіду кадрового персоналу.

Відповідно до Законів України «Про Національний банк України», «Про банки і банківську діяльність» з метою зменшення банківських ризиків Національний банк встановлює нормативи кредитного ризику, що є обов'язковими до виконання всіма банками, і недотримання яких може призвести до фінансових труднощів у діяльності банку. Контроль за дотриманням комерційними банками економічних нормативів здійснюється щодня та щомісяця Управлінням нагляду НБУ. У разі невиконання вимог щодо усунення порушень економічних нормативів у встановлений НБУ термін, Національний банк має право застосовувати такі заходи: накладати штраф на керівників банків та інших фінансово-кредитних установ у розмірі до ста неоподатковуваних мінімумів доходів громадян; усувати керівництво від управління банком та іншою фінансово-кредитною установою і призначити тимчасову адміністрацію; припинити дію ліцензії на здійснення окремих банківських операцій на термін до одного року.

У разі порушення законів чи інших нормативних актів, що спричинило значну втрату активів і настання неплатоспроможності банку або заподіяло істотну шкоду інтересам його клієнтів Національний банк має право відкликати ліцензію на здійснення усіх банківських операцій, прийняти рішення про реорганізацію або ліквідацію банку та призначити ліквідатора.

ОЦІНКА РОЗВИТКУ ДОБРОВІЛЬНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Страховий ринок України розвивається протягом останніх років значними темпами, що відображається на показниках обсягу страхових платежів та виплат. Одним із актуальних питань галузі страхування є розвиток медичного страхування, що має важливу соціальну функцію.

Але розвиток добровільного медичного страхування, як і розвиток страхового ринку, відбувається в Україні нерівномірно. Це спричинено складною політичною та економічною ситуацією, низьким рівнем платоспроможного попиту населення, недосконалістю нормативно-правової бази.

Проблеми формування і розвитку системи медичного страхування, а зокрема добровільного є предметом дослідження багатьох науковців, серед яких: С. Вовк, Ю. Вороненко, А. Бороденко, М. Бучкевич, А. Городецька, Я. Дробот, В. Лобас, М. Мних, С. Пилипенко, О. Солдатенко, О. Степанова, Н. Федорович та ін.

Протягом 2014–2016 років в Україні відбулося зниження темпів зростання ринку ДМС в перерахунку за курсом євро. Валові страхові премії знизилися з 103,4 млн. євро до 83,3 млн. євро. Також знизилися і страхові виплати з 70,5 млн. євро до 47,4 млн. євро.

Коливання показників ринку ДМС щодо страхових платежів і страхових виплат відбувалося внаслідок різкого збільшення курсу євро, що вплинуло на динаміку показників страхових премій і виплат по ДМС. При цьому, рівень валових виплат по ДМС в цілому на страховому ринку України поступово знижувався і коливався від 68,2% у 2014 році до 56,9% за підсумками 2016 року.

Також експерти зазначають, що спираючись на реальні статистичні дані і використовуючи перспективи проведення медичної реформи в Україні, ринок добровільного медичного страхування може мати зовсім інший вигляд.

Добровільне медичне страхування в Україні мають лише 6% опитаних українців. Навіть серед людей з доходом в більш 5 тис. грн., кількість тих, хто має поліс ДМС, становить 14%. 46% респондентів вважають, забезпечення кожного громадянина приватної медичною страховкою, яка б покривала реальні витрати на медичну допомогу, найбільше допомогло б удосконалити систему охорони здоров'я України [1].

Впровадження механічного ваучера на певну суму, яку можна було б використовувати кожен місяць і поповнювати за рахунок заробітної плати підтримують 12% українців.

Третина опитаних (34%) вважають, що ефективне функціонування існуючої медичної системи найбільше вдосконалив би українське охорони здоров'я.

Більше 50% респондентів підтримують принцип, за яким бюджетні кошти виділяються медустановам в залежності від кількості пацієнтів, а не ліжко-місць. 21% опитаних виступили проти такої ініціативи.

Узагальнюючі дані щодо розвитку ринку добровільного медичного страхування, можна стверджувати, що в 2017 році ринок ДМС зріс до 3,7 млрд. грн, що на 23% більше, ніж у 2016 році. Основне зростання ринку ДМС пов'язане із зростанням цін на медикаменти та медичні послуги, які спровокували зростання цін на ДМС. Збільшення платежів і кількості клієнтів за ДМС пояснюється активною діяльністю страхових компаній ТОП-10, ринкова частка яких – 63%.

Варто зазначити, що протягом 2015–2017 рр. спостерігається позитивна тенденція за показниками надходження страхових премій по добровільному медичному страхуванню. Так, валові страхові премії з безперервного страхування здоров'я у 2017 році збільшилися на 49,4%, що на 952,1 млн. грн. більше порівняно із 2015 роком, та на 22,3% більше порівняно із 2016 роком або на 525,8 млн. грн.

Страхові премії з страхування медичних витрат у 2017 році також збільшилися на 81,6% порівняно з 2015 роком, що на 400,3 млн. грн., а порівняно з 2016 роком зростання відбулось на 22,6% або 164,0 млн. грн.

Частка валових страхових премій за безперервним медичним страхуванням здоров'я в загальній сумі страхових премій за 2015-2017 роки знаходилась на рівні 6,6 %, а питома вага валових страхових премій зі страхування медичних витрат у 2015 році склала 1,5%, а за 2016-2017 роки 2,1% [2]. Таке зростання відбулося, перш за все, через збільшення попиту на цей вид страхування.

За даними показниками, відбулося збільшення протягом 2017 року валових страхових виплат з безперервного страхування здоров'я на 39,5% та страхування медичних витрат на 55,7% порівняно з цим же періодом 2015 року. Ситуація не змінилася і порівняно з 2016 роком, але виплати дещо уповільнились до 24,6% з безперервного страхування здоров'я та до 21,5% з страхування медичних витрат.

Валові страхові виплати за 2017 рік з безперервного страхування здоров'я склали 1672,0 млн. грн., що більше ніж за 2015 і 2016 роки 473,5 млн. грн. та 330,6 млн. грн. відповідно. Питома вага виплат з медичного страхування у загальній структурі збільшилась порівняно з

2015 і 2016 роками і становила у 2017 році 15,9%.

Страхові виплати по страхуванню медичних витрат у 2017 році зросли порівняно з 2015 і 2016 роками на 94,3 млн. грн. і 46,7 млн. грн. відповідно і склали 263,5 млн. грн. Питома вага виплат з страхування медичний витрат у загальній структурі виплат за два останніх аналізованих періоди становила 2,5%.

Водночас у загальній структурі страхових премій та виплат спостерігається перевищення премій над виплатами, що свідчить про ефективну діяльність страхових компаній, тим самим зумовлюючи високий потенціал зростання ринку ДМС. Збільшення збору премій страховиками пов'язано із зростанням вартості страхових програм, через подорожчання медикаментів і медичних послуг, а також з впровадженням дорогих програм.

Інформаційні джерела:

1. Полис медицинского страхования имеет всего 6% украинцев [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://Журнал Insurance Top>
2. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nfp.gov.ua>.

УДК 658.15-044.337

В.О. Рубан, магістрант (*ХДУХТ, Харків*)

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансові ресурси відіграють значну роль в діяльності підприємства і займають одне з базових місць у відтворювальному процесі, формуванні власних грошових фондів підприємства та централізованих фінансових ресурсів держави, тому вимагають постійного контролю і належної уваги. Однією з причин кризової ситуації багатьох українських підприємств є наявність недостатньо ефективної системи управління фінансовими ресурсами. Ефективність управління фінансовими ресурсами потребує науково обґрунтованої системи методів і способів їх формування, розподілу та використання.

Управління фінансовими ресурсами являє собою систему форм і методів розробки та реалізації управлінських рішень,

пов'язаних із процесами формування, розподілу й використання фінансових ресурсів з метою зміцнення фінансового становища підприємства і забезпечення ефективності його діяльності. Від ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства залежить його спроможність досягти успіху на ринку. Правильно організоване управління є запорукою успішної роботи суб'єкта господарювання в умовах жорсткої конкуренції.

Метою управління фінансовими ресурсами є забезпечення діяльності підприємства оптимальним обсягом фінансових ресурсів у кожний конкретний період часу відповідно до напрямів його діяльності, організація формування необхідного рівня та раціонального використання фінансових ресурсів, максимізація прибутку та забезпечення підвищення ринкової вартості підприємства. Відповідно, можна виокремити такі завдання ефективного управління фінансовими ресурсами: залучення коштів на найвигідніших для підприємства умовах, визначення оптимальної структури фінансових ресурсів, визначення методів раціонального використання фінансових ресурсів підприємства з метою отримання найкращих фінансових результатів.

Вдосконалення управління фінансовими ресурсами підприємства можна розглядати як один із головних чинників підвищення ефективності будь-якої виробничо-господарської діяльності. Від цього залежить поліпшення позицій підприємства в конкурентній боротьбі, його стабільне функціонування та динамічний розвиток.

Головна спрямованість вдосконалення управління фінансовими ресурсами повинна полягати в оптимізації використання ресурсів підприємства, тому система управління повинна включати інструменти та методи які не тільки сприятимуть виконанню конкретної задачі, а й будуть зрозумілі й доступні для управлінців.

В основі системи управління фінансовими ресурсами підприємства можна виділити дві складові: управління формуванням фінансових ресурсів та управління використанням фінансових ресурсів, або їхнім функціонуванням.

В основу системи управління формуванням фінансових ресурсів покладена концепція їх структури. Процес формування структури фінансових ресурсів включає дві складові: оптимізацію співвідношення власних і позикових коштів та вибір конкретних фінансових джерел для залучення фінансових ресурсів.

Визначимо наступні етапи процесу управління фінансовими ресурсами підприємств в сучасних умовах господарювання. Перший етап - виявлення та формулювання проблеми й завдання управління фінансовими ресурсами, які повинні бути виконані на базі попередньо набутого досвіду

та наявної інформації. Другий - прийняття управлінського рішення щодо використання фінансових ресурсів і його реалізації. Третій етап - аналіз результатів прийнятого рішення з погляду можливих способів його модифікації чи зміни, а також їх врахування в процесі накопичення досвіду, який може бути використаний у майбутньому.

Вдосконалення системи управління фінансовими ресурсами є одним із ключових чинників підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності, від нього залежить стабільне функціонування, динамічний розвиток, позиція підприємства на ринку тощо. За таких умов, при управлінні фінансовими ресурсами підприємства ефективним виявляється застосування системного підходу, що підпорядкований загальній меті розвитку підприємства та визначає доцільність управлінського рішення залежно від ситуації, яка виникає під впливом внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства.

УДК 330.3:338.124.4

І.В. Руденко, канд. екон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

ДИНАМІКА ПОКАЗНИКІВ КРИЗОВИХ ЯВИЩ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Особливістю середовища функціонування вітчизняних підприємств на сучасному етапі є зростання ступеня динамічності, складності та невизначеності. Істотно зростає кількість принципово нових завдань, що призводить до ускладнення управлінських проблем і створює умови для виникнення та розвитку кризових явищ на підприємстві. Ознаки кризових явищ різного типу проявляються у відповідних техніко-економічних показниках.

За даними Державної служби статистики України частка збиткових підприємств у 2010 році складала 41% від загальної кількості звітуючих (табл. 1). Як показало дослідження, з часом спостерігається тенденція поступового зменшення цього показника до 26,6 % (у 2016 році). Тобто можемо говорити про позитивну тенденцію щодо питомої ваги кількості підприємств, які одержали негативний фінансовий результат. Чого не можна сказати про загальну суму (сальдо) фінансових результатів, отриманих від діяльності усіх підприємств. Так, протягом 2010-2013 років спостерігалось позитивне сальдо фінансових результатів до оподаткування, а за останні три роки воно – негативне (табл. 1).

Таблиця 1 – Фінансові результати до оподаткування підприємств України за 2010-2016 рр. [1]

Роки	Сальдо фінансових результатів	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості	фінансовий результат	у % до загальної кількості	фінансовий результат
2010	58334,	59,0	212008,6	41,0	153674,6
2011	122210,0	65,1	272726,2	34,9	150516,2
2012	101884,7	64,5	77938,5	35,5	176053,8
2013	29283,2	65,9	34513,7	34,1	205230,5
2014	-523587,0	66,3	34517,3	33,7	858104,3
2015	-340126,6	73,7	475321,2	26,3	815447,8
2016	-22875,0	73,4	524157,0	26,6	547032,0

Це пов'язано, перш за все, з початком воєнних дій і проведенням антитерористичної операції на тимчасово окупованих територіях України.

Якщо проаналізувати розподіл збиткових підприємств України за видами економічної діяльності (табл. 2), то слід відзначити, що протягом усіх років найбільша питома вага збиткових підприємств спостерігається в галузях будівництва та промисловості. У 2010 році вона становила 43,9 та 40,8%, відповідно. Протягом останніх років вона поступово знижувалася й склала у 2016 році, відповідно, 29,3 і 27,3%.

Таблиця 2 – Частка збиткових підприємств України по основних видах економічної діяльності за 2010-2016 рр. [1]

Роки	Частка збиткових підприємств України, %				
	Усього	У торгівлі	У промисловості	У будівництві	У сільському господарстві
2010	41,0	37,6	40,8	43,9	30,2
2011	34,9	33,3	37,4	38,5	16,6
2012	35,5	34,0	37,6	39,5	21,7
2013	34,1	32,8	36,7	37,7	20,1
2014	33,7	33,3	36,7	37,3	15,8
2015	26,3	23,9	27,1	28,9	11,5
2016	26,6	24,3	27,3	29,3	12,2

У торгівлі також досить висока частка збиткових підприємств. У 2010 році 37,6% усіх підприємств торгівлі були збитковими, а в 2016 році – 24,3%. Найнижча частка збиткових підприємств спостерігається в сільському господарстві. У 2016 році вона складала 12,2 %, а в 2015– 11, 5%.

Таким чином, посилення процесів глобалізації та фінансової інтеграції в сучасних умовах постійно супроводжуються ймовірністю виникнення кризових явищ і загроз як на рівні національних економік, так і в окремих галузях. Дослідження сучасної економічної ситуації на підприємствах України показало, що кризові ситуації відбуваються досить часто, а їх наслідки набувають великих масштабів, тому гостро постає питання необхідності формування ефективної системи антикризового управління підприємством.

Інформаційні джерела:

1. Статистика України [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

УДК 330.322

Н.М. Руцишин, канд. екон. наук, доц. (*ЛТЕУ, Львів*)

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ ТА ЇЇ ОСОБЛИВОСТІ

В сучасних ринкових умовах ефективний розвиток економіки країни та суб'єктів господарювання неможливий без здійснення інвестицій. Саме інвестиційна діяльність виступає основоположним чинником зростання економіки, даючи змогу акумулювати тимчасово вільні фінансові ресурси та спрямувати їх на реалізацію різноманітних проектів з метою отримання майбутньої економічної вигоди.

Інвестиційна привабливість держави характеризується інвестиційним кліматом, рівнем розвитку інвестиційної інфраструктури, можливостями залучення інвестиційних ресурсів та іншими факторами, які істотно впливають на формування доходності інвестицій та виникнення інвестиційних ризиків [1, с. 102]. Ступінь інвестиційної привабливості є визначальною умовою активної інвестиційної діяльності, а, отже, і ефективного соціально-економічного розвитку економіки держави. Основними передумовами формування в Україні сприятливого інвестиційного клімату є: вигідне географічне положення по відношенню до світових стратегічних ринків Європи та Азії; природно-ресурсний потенціал; рівень розвитку промислового виробництва; висококваліфікована та конкурентоспроможна робоча сила; несформований ринок товарів (Україна потенційно є одним з найбільших

ринків в Європі); незадоволений попит населення [2, с. 66].

Станом на 01.01.2018 р. найвагоміші обсяги надходжень прямих інвестицій були спрямовані до установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність – 26,1% та підприємств промисловості – 27,3 %. До основних країн-інвесторів належать Кіпр – 25,6 %, Нідерланди – 16,1%, Російська Федерація – 11,7%, Велика Британія – 5,5%, Німеччина – 4,6%, Віргінські Острови (Брит.) - 4,1%, і Швейцарія – 3,9% [3].

Обсяги освоєння капітальних інвестицій підприємств України у 2017 році складають 412,8 млрд. грн. (рис. 1), що на 22,1 % більше від обсягу капітальних інвестицій за відповідний період 2016 року.

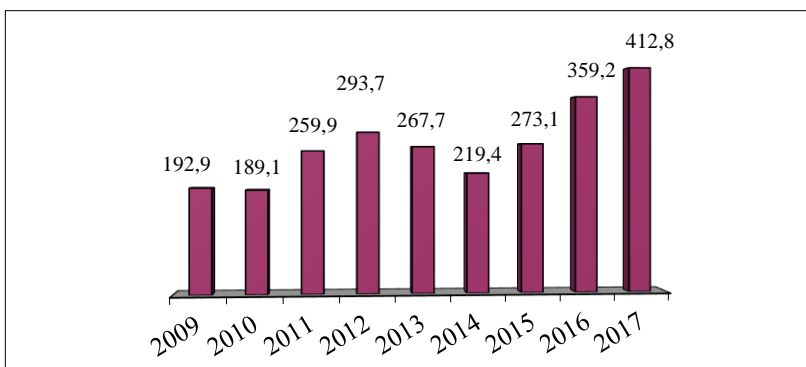


Рисунок 1 – Капітальні інвестиції в Україні за 2009-2017 рр., млрд. грн.

Джерело: [3]

Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у 2017 році освоєно 69,9 % капіталовкладень.

Частка кредитів банків та інших позик у загальних обсягах капіталовкладень становила 5,3 % (рис. 2).

За рахунок державного та місцевих бюджетів освоєно 12,7 % капітальних інвестицій. Частка коштів іноземних інвесторів становила 1,4 % усіх капіталовкладень, частка коштів населення на будівництво житла – 7,8 %. Інші джерела фінансування склали 2,9 %.

Згідно даних рейтингового агентства Moody's Investors Service Україна покращила свій кредитний рейтинг в міжнародному економічному списку. Він змінився з Саа3 до Саа2 тобто зміна прогнозу зі «стабільного» на «позитивний». На покращення показників вплинуло проведення структурних реформ в Україні, зменшення боргового навантаження і покращення позицій на зовнішніх ринках.

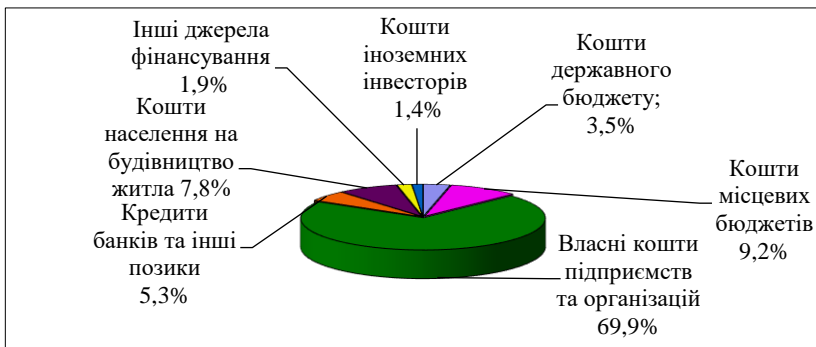


Рисунок 2 – Структура капітальних інвестицій в розрізі джерел фінансування, %

Джерело: [3]

Для забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в Україні й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки здійснено ряд заходів:

1. Створено правове поле для інвестування та розвитку державно-приватного партнерства.

2. Надано для іноземних інвесторів рівні умови діяльності з вітчизняними інвесторами, іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації.

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

4. З метою спрощення порядку залучення іноземних інвестицій 31.05.2016 прийнято Закон України № 1390-VIII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо скасування обов'язковості державної реєстрації іноземних інвестицій».

5. В травні 2017 р. у Відні підписано Угоду про заохочення та захист інвестицій між Україною та Фондом Міжнародного розвитку ОПЕК, яка передбачає надання режиму найбільшого сприяння щодо розпорядження інвестиціями та прогнозовано сприятиме збільшенню обсягів іноземних інвестицій в ключові галузі економіки України [3].

Отже, Україна залишається привабливою для інвестицій, водночас вона не знаходиться осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство, а порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій відголос в нашій державі.

Інформаційні джерела:

1. Малько К. С. Інвестиційний клімат та інвестиційна привабливість України: чинники їх формування в сучасних умовах / К. С. Малько // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 3. – С. 100-105.

2. Мордань Є. Ю. Сучасний стан інвестиційної діяльності в Україні / Є. Ю. Мордань, К. С. Загорко // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка та менеджмент. – 2017. – Випуск №23, Ч. 2. – С. 63-67.

3. Стан інвестиційної діяльності в Україні. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Стан%20інвестиційної%20діяльності%20в%20Україні

УДК 338.124.4

В.О. Савченко, магістрант (*ЖДТУ, Житомир*)

ЕЛЕМЕНТИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПРИ ЗАГРОЗІ БАНКРУТСТВА

Сьогодні в Україні для багатьох підприємств особливої актуальності та важливості набуває прогнозування фінансового стану, розробка і прийняття програми антикризового управління при ймовірності банкрутства. Вирішення цього завдання дозволяє виявити внутрішні проблеми підприємства та вжити заходів щодо недопущення зростання ризику зриву платежів по зобов'язаннях, припинення будь-яких виплат, зменшення обсягів реалізації і зрештою зростання ризику банкрутства.

Ефективність процедури банкрутства в значній мірі визначається існуючою нормативно-правовою базою. У зв'язку з цим виникає вкрай необхідне завдання розробки та впровадження антикризового управління та фінансового оздоровлення підприємств, зміцнення їх платоспроможності, які могли б дозволити керівництву суб'єктів господарювання ефективно і максимально безболісно реалізувати програми докорінної перебудови своєї діяльності відповідно до нових вимог ринку, а крім цього допомогли б керівництву підприємств, що знаходяться вже на грані банкрутства, ефективно вийти з цього стану, сформуванню матеріально-технічну та інтелектуальну базу для підвищення конкурентоспроможності своїх виробництв.

Поняття «антикризове управління» в наукових працях вітчизняних вчених з'явилося в 90-х роках ХХ ст. та пройшло такі етапи

свого трактування: 1) як реагування на непередбачувані обставини кризової ситуації, що наступила; 2) як скоординовані дії, спрямовані на попередження кризи, її гостроти та усунення негативних наслідків; 3) як дії, спрямовані на виявлення кризи, складання плану антикризових заходів та реалізацію заходів з подолання кризи.

Проте і до цього часу поняття «антикризове управління» вживаються в різних значеннях, зокрема, його трактують як управління підприємством: 1) в умовах загальної кризи економіки; 2) що потрапило в кризову ситуацію в результаті незадовільного менеджменту; 3) на межі банкрутства; 4) у період банкрутства.

Не зважаючи на те, який би підхід не був обраний дослідником, основою антикризового управління є його завдання, які полягають у завчасному застосуванні специфічних методів та прийомів управління фінансами, а також діагностиці фінансового стану підприємства та дозволяють забезпечити безперервну діяльність підприємств на основі управління зовнішніми та внутрішніми ризиками та нейтралізації кризи.



Рисунок 1 – Основні елементи антикризового управління на підприємстві

Для розуміння антикризового управління зобразимо його основні складові: предмет, об'єкт, суб'єкт, основну мету, завдання, принципи та функції (рис. 1).

Отже, антикризове управління – це комплекс заходів з попередньої оцінки ймовірності і можливих наслідків потенційних криз, виявлення перших ознак криз, розробці антикризової стратегії, виконання планів антикризових заходів щодо попередження та ліквідації кризової ситуації, ліквідації наслідків кризи і запобігання можливості появи гострих криз в перспективі. Успіх його здійснення визначається своєчасністю та превентивністю.

УДК 339.74:339.972

В.С. Свірський, канд. екон. наук, доц. (ТНЕУ, Тернопіль)

Р.А. Грицик, магістрант (ТНЕУ, Тернопіль)

ДОЛАРИЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ: ЗМІСТ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

Доларизація – це феномен міжнародних валютно-фінансових відносин, при якому грошові кошти інших держав заміщають функції національної валюти. До 70-х рр. ХХ ст. доларизація економіки була характерна тільки для низки острівних держав, що не мали національної валюти і замість неї офіційно використовували іноземну. У процесі глобальної фінансової інтеграції світ зіткнувся з феноменом прогресування доларизації, зокрема в країнах Центральної і Східної Європи і пострадянського простору.

Теоретичні і практичні проблеми доларизації висвітлені в працях зарубіжних вчених: А. Айзе, К. Артета, Р. Барро, А. Берга, М. Блеєра, П. Гвідотті, Б. Ейшенгіна, Г. Кальво, С. Каміна, П. Кругмана, М. Майлза, К. Рейнхарт, К. Рогофа, М. Савастяно, Д.Л. Томаса, М. Урібе, С. Шмуклера. Різноманітні підходи до аналізу цієї проблематики застосували вітчизняні вчені, зокрема: Н. Атамась, О. Береславська, Н. Гребеник, А. Гриценко, О. Дзюблюк, В. Козюк, З. Луцишин, В. Міщенко, Т. Цвігун. Однак нині бракує робіт, присвячених аналізу доларизації в умовах нового середовища глобальних макроекономічних процесів, чим і зумовлена актуальність тематики даної роботи.

За змістом доларизація – валютне заміщення, що зводиться до повного або часткового витіснення національних грошових одиниць із

внутрішніх трансакцій. З розгортанням процесів витіснення національних грошей сильними іноземними валютами, наприклад, широкого використання євро в країнах Центральної та Східної Європи, термін «доларизація» набув загального значення і в сучасній літературі використовується для позначення заміщення функцій національної валюти будь-якою іноземною валютою, та не обов'язково свідчить про те, що іноземною валютою є долар США.

За ступенем легальності використання іноземної валюти як платіжного засобу типово виділяють дві форми доларизації – офіційну та неофіційну, рідше виокремлюють третю форму – напівофіційну. Усього в світі є близько 50 офіційно доларизованих країн [1].

Каталізаторами процесів доларизації є макроекономічна нестабільність, нерозвиненість фінансового сектору, недосконалість інституційної моделі економіки, валютна інтеграція, системні ефекти глобальної економіки [2-4].

Рівень доларизації в Україні є дуже високим. За методикою МВФ він складає 33%. Насправді він є значно вищим, адже рівень доларизації депозитів в окремі роки сягав 40%, а доларизація кредитів майже 50%. Такий рівень доларизації економіки, підтверджує те, що боротьба з доларизацією повинна неможлива без змін у економічній політиці та запровадження системної політики дедоларизації з боку Національного банку України та уряду. У політиці дедоларизації може застосовуватися комплекс заходів економічної політики, як адміністративних (прямих), так і ринкових (непрямих). Для вирішення проблеми доларизації необхідним є забезпечення макроекономічної стабілізації та поєднання заходів монетарної, фіскальної та регуляторної політики (зниження темпів інфляції; підвищення прозорості монетарної політики; підтримання режиму керованого плавання; оптимізація рівня міжнародних резервів; диференціація норм резервних вимог; зменшення державного боргу; регулювання національної платіжної системи у напрямі підвищення частки розрахунків в національній валюті тощо).

Інформаційні джерела:

1. Зикова О. Трансформація доларизації в країнах Латинської Америки в умовах глобалізації [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.02 / Зикова Ольга Ігорівна ; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – Київ, 2016. – 21 с.
2. Ize A. Dollarization of Financial Intermediation: Causes and Policy Implication / A. Ize, E. Levy-Yeyati // IMF Working Paper. – 1998. – № 28. – p. 3–48.

3. Calvo G. Currency Substitution in Developing Countries: An Introduction / G. Calvo, C. Vegh. // Washington DC: IMF Working Paper WP/92/40. – 1992. – №40. – 33 p.

4. Цвігун Т. Доларизація економіки України в умовах фінансових дисбалансів : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.02 / Т. Б. Цвігун; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2013. – 20 с.

УДК 339.743.053.3

В.С. Свірський, канд. екон. наук, доц. (*ІФННІМ ТНЕУ, Тернопіль*)

М.І. Леочко, магістрант (*ІФННІМ ТНЕУ, Тернопіль*)

ДЕВАЛЬВАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ВАЛЮТИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРОТЕКЦІОНІСТСЬКОЇ ПОЛІТКИ

В умовах прискорення глобалізації та посилення міждержавних протистоянь у валютній сфері, курс валюти є важливою ланкою, що пов'язує національну економіку з глобальною. Від характеру та моделі валютно-курсової політики держави залежить конкурентоспроможність її продукції. Відтак, проблематика валютного чинника в контексті впливу на розвиток економіки та як інструменту протекціонізму є актуальним предметом дослідження.

Теоретичним і практичним проблемам вивчення основних тенденцій та наслідків валютних протистоянь в рамках світового господарства присвячені дослідження Б. Ейхенгріна П. Кругмана, Д. Рікардса, Н. Рубіні, Д. Тобіна, Дж. Френкеля, С. Хунбіна. Деякі питання особливостей здійснення політики конкурентної девальвації відображені в працях українських вчених – Я. Белінської, О. Береславської, А. Гальчинського, Я. Жаліла, В. Козюка, Н. Кравчук, З. Луцишин, В. Міщенко, І. Співак, О. Шарова, В. Юрчишина та інших. Однак, у науці досі немає однозначної відповіді на питання ефективності використання валютного курсу в якості протекціоністського інструменту.

Валютний курс – чинник, який значимо впливає на соціально-економічний розвиток країни. Глибше розуміння ролі валютного курсу в протекціоністській політиці можливе при розгляді деяких теоретичних підходів цієї проблеми. Девальвація забезпечує тимчасове посилення цінової конкурентоспроможності національних товарів (робіт, послуг). Зниження курсу грошової одиниці національної валюти підвищує конкурентоспроможність вітчизняної продукції, оскільки для

зовнішніх покупців вона стає дешевшою, а зростання попиту веде до розширення експорту. Однак, така девальвація неминуче негативно позначиться на економічному становищі країн – торговельних партнерів. В економічній науці і практиці девальвацію відносять до так званих політик «розорення сусіда» (англ. мовою «beggart-hy-neighbor»), коли запровадження валютних протекціоністських заходів можливе лише за рахунок дзеркальних негативних наслідків у країні-партнері (падіння експорту і зростання імпорту) [1].

Девальвація валюти як прояв протекціоністської політики до початку ХХ ст. спостерігалась зрідка, адже в умовах моно- та біметалічного стандарту VIII-XIX ст. країни намагались забезпечувати високу цінність своїх національних валют. А починаючи з 20-х рр. ХХ ст. такі заходи використовувались як під час світових економічних криз, так і в період глобальної стагнації [2].

З іншого боку девальвація викликає одночасне погіршення торговельного балансу, оскільки зростання реального доходу за рахунок розширення експорту призводить до підвищення попиту на імпортні складові та обладнання, нейтралізуючи таким чином позитивний протекціоністський захист внутрішньої економіки. Такий механізм досліджений в рамках так званої умови Маршалла-Лернера (англ. Marshall-Lerner condition) [3]. Вона демонструє, що ефект від знецінення валюти буде позитивним за умови, якщо сума абсолютних значень еластичності внутрішнього попиту на імпорт і зовнішнього – на експорт – становитиме більше одиниці. Крім того, девальвація надає вітчизняним товаровиробникам цінові конкурентні переваги, як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку. Вона сприяє утворенню структурних дисбалансів в інвестиційній сфері та зумовлює зростання експорту без потреби модернізації виробництва.

Таким чином, питання девальвації національної валюти як інструменту протекціоністської політики, містить чимало нюансів і неоднозначних взаємозв'язків. Воно є складнішим, ніж спрощене, суто механічне трактування, за якого девальвація валюти автоматично веде до підвищення експорту і зниження імпорту.

Інформаційні джерела:

1. Beggar-Thy-Neighbor Definition / Investopedia. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.investopedia.com/terms/b/beggart-hy-neighbor.asp#ixzz4Y5nuCkxt>
2. Мелих О. Ю., Свірський, В. С. Монетарні механізми управління конкурентоспроможністю національних економік: валютні війни. Маркетинг і менеджмент інновацій, 2017, № 4. С.324-333.

3. Шаповаленко Н. Оцінка впливу факторів доходу та відносних цін на зовнішньоторговельні потоки Економічний аналіз : зб. наук. праць / ТНЕУ; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. Тернопіль: «Економічна думка», 2015. Том 19. № 1. С. 240-247.

УДК 658.153.8

А.І. Сіфурова, асп. (*ХДУХТ, Харків*)

УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ В ПРОЦЕСІ ОПТИМІЗАЦІЇ ТОВАРНИХ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Підвищення ефективності управління оборотним капіталом підприємств роздрібною торгівлю, враховуючи специфіку закупівель і продажів продовольчих товарів та строки залучення й погашення різних видів короткострокових кредитів, залежить від оптимізації структури позикових джерел оборотного капіталу на основі визначених параметрів системи управління товарними запасами торговельних підприємств.

Короткострокові позикові кошти займають високу питому вагу у фінансуванні більшості груп товарних запасів підприємств роздрібною торгівлю у вигляді короткострокового банківського кредиту, товарного (комерційного і вексельного) кредиту, поточної кредиторської заборгованості за поставлені товари.

Для стабільного та ефективного функціонування логістичної системи підприємств роздрібною торгівлю продовольчими товарами, першочергове значення має комплексна інтеграція матеріальних, фінансових та інформаційних потоків, яка об'єднує: взаємопов'язані процеси стратегічного і оперативного планування обсягів закупівель різних груп продовольчих товарів, залежно від прогнозованого попиту; організацію їх транспортування, зберігання, сортування, комплектування, фасування, пакування, формування товарного асортименту; розробку форм та методів оптимального розміщення та викладення товарів в торговельних залах; контроль за граничними строками та швидкістю реалізації груп продовольчих товарів; аналіз ефективності сервісного обслуговування покупців.

Цільова функція мінімізації витрат, пов'язаних з управлінням товарними запасами, має вигляд:

$$C = (C_1 + C_2) \rightarrow \min , \quad (1)$$

де C – сукупні витрати, пов'язані з управлінням товарними запасами; C_1 – витрати, пов'язані із зберіганням запасів: іммобілізацією капіталу, інвестованого в запаси, складські витрати, витрати по страхуванню та ін.; C_2 – витрати, пов'язані із формуванням запасів: розміщенням замовлень, транспортуванням та витрати, пов'язані з дефіцитом запасів.

Знаходження оптимальних рівнів товарних запасів в розрізі продовольчих товарних груп (з урахуванням граничних строків їх реалізації) має важливе значення в процесі управління короткостроковим позиковими оборотним капіталом в торговельних підприємствах, тому що надає можливість визначити необхідну оптимальну суму та термін залучення короткострокових кредитів, потрібних підприємству торгівлі у конкретному періоді для фінансування оптимального обсягу товарних запасів.

Запропонований методичний інструментарій (див. табл. 1) допоможе підприємствам торгівлі розрахувати оптимальні параметри товарних запасів для кожної групи продовольчих товарів (з урахуванням прогнозованого попиту, граничних строків їх зберігання та реалізації) і відштовхуючись від цього, визначити оптимальний середній рівень товарних запасів (у натуральному та вартісному виразах), необхідних торговельному підприємству для фінансування за рахунок позикових коштів та подальшої ефективної реалізації у конкретному періоді.

Це підвищить ефективність процесу управління оборотним капіталом, що формується за рахунок короткострокових позикових джерел, який інтегрований в загальну логістичну систему управління підприємством торгівлі завдяки комплексному поєднанню матеріальних, фінансових та інформаційних потоків.

Методичний підхід до оптимізації кількісних та вартісних характеристик залученого короткострокового позикового капіталу та сформованого на цій основі диверсифікованого кредитного «кошика» за критеріями середньозваженої вартості та середньозваженого періоду використання позикових ресурсів, що ґрунтується на основі визначення відповідного оптимального рівня товарних запасів, в розрізі окремих продовольчих товарних груп, за критеріями середньозваженої операційної рентабельності та середньозваженого терміну реалізації середнього товарного запасу дозволить підприємствам торгівлі обґрунтувати:

- оптимальний обсяг та структуру товарних запасів у конкретному періоді, на основі розрахунку їх оптимальних параметрів в системі управління; кількісні та вартісні характеристики формування груп та підгруп запасів продовольчих товарів, залежно від прогнозованого попиту на них,

Таблиця 1 – Методичний інструментарій розрахунку оптимальних параметрів товарних запасів в системі управління

Оптимальні параметри системи управління товарними запасами	Методика розрахунку
1. Оптимальний рівень запасів (оптимальний розмір партії поставки) i -ої групи товарів, (нат. од., тис. грн), $Q_{omn\ i}^*$	$Q_{omn\ i}^* = \sqrt{\frac{2 \times C_2 \times S_i}{C_1}} = \sqrt{\frac{2 \times C_2}{C_1}} \times \sqrt{S_i};$ $\sqrt{\frac{2 \times C_2}{C_1}} = H; \quad Q_{omn}^* = H \times \sqrt{S}$
2. Оптимальна кількість поставок у визначений період (день, місяць, квартал, рік), (кількість), N_i^*	$N_i^* = \frac{S_i}{Q_i^*} = \frac{S_i}{H \times \sqrt{S_i}} = \frac{\sqrt{S_i}}{H}$
3. Оптимальний інтервал часу між поставками (лаг реалізації), (дні), t_i^*	$t_i^* = \frac{365}{N_i^*} = 365 \times \frac{H}{\sqrt{S_i}}$
4. Середній рівень запасу i -ої групи товарів, (нат. од., тис. грн), \bar{Q}_i^*	$\bar{Q}_i^* = \frac{Q_{omn\ i}^*}{2} = \frac{H \times \sqrt{S_i}}{2}$
5. Обсяг реалізації товарів даної товарної групи в день, (нат. од., тис. грн), q_i	q_i (визначається на основі вивчення споживчого попиту)
6. Період (лаг) поставки, дні, t_{n_i}	t_{n_i} (визначається в угодах про постачання товарів)
7. Точка замовлення, (нат. од., тис. грн), Q_{o_i}	$Q_{o_i} = t_{n_i} \times q_i$

питомої ваги в загальному обсязі та граничних строків реалізації; середньозважений термін реалізації середнього товарного запасу (в днях) та середньозважену операційну рентабельність реалізації середнього товарного запасу за групами ($y\%$) в конкретному періоді (день, місяць, рік);

- необхідний оптимальний обсяг короткострокового оборотного капіталу, який потрібно залучити з диверсифікованих позикових джерел фінансування; оптимізувати структуру позикового оборотного капіталу за критерієм середньозваженого періоду позики, який повинен дорівнювати або перевищувати середньозважений термін реалізації середнього товарного запасу; за критерієм середньозваженої вартості кредитних ресурсів, яка повинна дорівнювати або бути нижчою за середньозважену операційну рентабельність реалізації середнього товарного запасу в конкретному періоді.

А.В. Слизька (*НАУ ім. М.С. Жуковського «ХАІ», Харків*)

БЮДЖЕТНА СИСТЕМА УКРАЇНИ – ГОЛОВНИЙ ФАКТОР ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВИ

Україна прагне стати повноцінним, рівноправним партнером європейської спільноти, адже економічний розвиток суспільства обумовлює необхідність привернення уваги до обґрунтованості і ефективної роботи бюджетної політики в системі державного регулювання економіки. Не варто забувати, що ця політика – важливий важіль, який впливає на соціально-економічний розвиток держави та всіх її регіонів.

Також її складова частина дуже важлива для економічної і фінансової політики. Бюджетна політика має своє головне завдання-це оптимізація формування бюджетних доходів і використання державних фінансових ресурсів.

Як один з головних ключових приладів здійснення фінансової політичної діяльності держави економічна стратегія, встановлює і роль держави в регулюванні фінансових дій та питань, а також забезпечує макроекономічне збільшення. Бюджетна стратегія розглядається так само як процедура розвитку і розподілу економічних ресурсів країни з метою виконання певних його функцій.

У будь-якому світі створюється власна належна концепція урядового регулювання, що базується в конкретних елементах, в основному на загальних підходах і традиціях взятих з історії, а також пануючою теорією економічної політики.

До головних внутрішніх економічних умов відносять частину перерозподілу валового внутрішнього продукту за допомогою держбюджету і муніципальні цільові кошти, очікуваний розмір прибутку і витрат бюджету, дефіцит бюджету, розмір безпосереднього і гарантованого державного боргу

З огляду на сьогоденні обставини, соціально-економічного формування і розвитку в Україні особливу роль відіграє необхідність переосмислення значущості податково-бюджетної політики і збільшення її ефективності. Значущою базою реалізації ефективної бюджетної політики є встановлення її ключових сторін на основі державних пріоритетів стратегії економічного і загального просування країни, головних і ключових принципах грошової політики України.

Таким чином, за даних обставин підсумком стануть, створення умов для виконання державою своїх головних завдань і функцій, іншими словами стане можливим підтримку фінансової стабільності в державі і тим самим, з'явиться чудова можливість домогтися економічного зростання і успіху. Якщо враховувати світовий досвід, то підвищення якості бюджетної політики, буде відігравати важливу роль у трансформації соціального розвитку.

Міжнародна економічна криза, загальна нестабільність, звела до негативних меж економіку України, і з цієї причини є велика потреба в конструктивному пошуку важелів стабільного фінансового формування та збільшення добробуту громадян. Отже, головним завданням України в контексті європейської інтеграції залишається створення ефективного складу і структури державних витрат в бюджетній політиці. На даний період, державний бюджет залишається важливим економічним інструментом держави, що дає можливість регулярно поповнювати і розподіляти фінансові потоки, в значущості від важливості стратегічних і тактичних цілей для розвитку суспільства.

Також значущою проблемою бюджетної політики в теперішній час вважається дозвіл важливого питання поліпшення міжбюджетного регулювання з позиції гармонізації зацікавленості уряду і районних органів влади в плані розподілу повноважень, консолідації фінансових ресурсів з метою реалізації державних повноважень.

Сформувати бюджетну політику не уявляється можливим, без значущих елементів, таких як:

- визначення основних прогностичних макроекономічних показників економічного і соціального розвитку України на планований рік;
- аналіз виконання бюджету за минулий рік і заплановане виконання за поточний рік;
- організація інструкцій про специфіку розрахунків плану бюджету на наступний рік.

Щоб бюджетна політика залишалася ефективною і допомагала вирішенню важливих питань економіки, необхідно вжити таких заходів:

- оптимізації функціонування концепції управління державним капіталом;
- чітко регламентувати законом процес накопичення і фінансових потоків, забезпечення їх прозорості для суспільства;
- гарантувати великі темпи збільшення державної економіки так само як головної умови зменшення економічних ризиків при розробці показників державного бюджету;

– для досягнення надійності прогнозу основних макроекономічних показників, на основі яких формується прибуткова і витратна частина ВВП, інфляція, обмінний курс;

– зменшення бюджетних витрат, що сприятиме ефективній економічній підтримці для здійснення державних функцій.

Таким чином, можна зробити висновок, що в сучасних важких економічних умовах, сформувавши бюджетну політику, надзвичайно складно, цей процес вимагає врахування великої кількості факторів, а також залежить від концептуальних основ суспільства і пріоритетів економічної і фінансової політики держави. Сучасна бюджетна політика України повинна бути науково обґрунтованою, іншими словами, вона повинна спиратися на теорію і методику формування доходів і видатків бюджету. Тобто бюджетна політика в сучасних умовах повинна бути надійним фактором соціально-економічної стабільності та розвитку суспільства.

УДК 658.15

Т.О. Ставерська, канд. екон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

І.П. Лисенко, магістрант (*ХДУХТ, Харків*)

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ

Нестабільність умов функціонування на тлі глобалізації кризових явищ вимагає від українських підприємців не тільки підтримання поточної фінансової стійкості та платоспроможності, але й ефективного стратегічного управління процесом формування та використання фінансових ресурсів. Ефективна стратегія управління фінансовими ресурсами є однією з найважливіших передумов адаптації підприємств до трансформацій ринкового середовища.

Система управління фінансовими ресурсами підприємств передбачає виявлення проблем і формулювання відповідних їм завдань щодо оптимізації структури й руху фінансових ресурсів, які повинні бути вирішені на базі використання минулого досвіду та наявних даних, прийняття управлінських рішень щодо використання фінансових ресурсів та їх реалізації, аналізу результатів прийнятих рішень з погляду можливих способів їх модифікацій чи змін, а також врахування

результатів в процесі нагромадження досвіду, який може бути використаний в майбутньому.

На рівні підприємства управління фінансовими ресурсами має розглядатися як адаптивний механізм, за допомогою якого воно постійно перебудовується в процесі пошуку найбільш ефективних зв'язків з навколишнім економічним середовищем. В умовах обмеженості фінансових ресурсів, зростання вартості запозичених коштів, інфляційних процесів, нестабільності цін на сировину, головним завданням, що постає перед вітчизняними підприємствами, є підвищення ефективності діяльності шляхом нарощування власних фінансових ресурсів та залученням додаткових ресурсів із зовнішніх джерел фінансування. За таких умов, для сталого функціонування підприємства необхідно забезпечити раціональне управління наявними фінансовими ресурсами як у поточному періоді, так і в перспективі.

Пріоритетом управління на стратегічному рівні є забезпечення необхідним обсягом фінансових ресурсів найбільш вагомим (відповідно до встановлених довготермінових цілей) проєктів, заходів та операцій, результатом яких можуть бути значні зміни фінансового стану підприємства, різка зміна структури та величини усіх господарських засобів та джерел їх утворення.

Основна мета стратегічного управління – розпорядження фінансовими ресурсами підприємства найвигіднішим способом серед альтернативних варіантів, із дотриманням умов забезпечення здатності задоволення будь-яких потреб підприємства та забезпечення стійкості розвитку в довгостроковій перспективі. Для реалізації головної мети в процесі управління встановлюють наступні завдання:

1) забезпечення формування достатньої кількості фінансових ресурсів відповідно до потреб у поточному й майбутньому періодах;

2) дослідження еластичності та виявлення фінансово-виробничих резервів;

3) оптимізація структури джерел формування фінансових ресурсів підприємства з одночасним забезпечуючи мінімізацію вартості залученого капіталу;

4) оптимізація розподілу сформованих ресурсів у розрізі основних напрямів господарської діяльності підприємства з одночасним забезпеченням максимального приросту його ринкової вартості;

5) забезпечення можливостей швидкої трансформації пропорцій розподілу фінансових ресурсів у розрізі видів господарської діяльності підприємства при істотних змінах факторів зовнішнього середовища;

б) забезпечення найбільш ефективного використання фінансових ресурсів підприємства за кожним напрямом його господарської діяльності;

7) забезпечення мінімізації рівня ризику пов'язаного з формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів підприємства.

Ефективне стратегічне управління розвитком фінансових ресурсів повинно включати наступні етапи:

- визначення стратегічних цілей управління фінансовими ресурсами підприємства, які не повинні конфронтувати із загальними цілями його функціонування та розвитку;

- формування фінансових стратегій у відповідності до стратегічного набору альтернатив поведінки суб'єкта господарювання, впровадження якого дозволить реалізувати обрані цілі;

- постановку задач та вибір методів їх реалізації;

- розробку критеріальних показників оцінки досягнення цілей;

- трансформацію організаційної структури підприємства згідно з обраними стратегіями, що забезпечує його перетворення в здатну до саморозвитку структуру;

- впровадження обраних стратегічних альтернатив;

- мотивація персоналу та партнерів до досягнення стратегічних цілей;

- моніторинг реалізації стратегій за обраними критеріальними показниками та прийняття управлінських рішень щодо їх продовження, реабілітації або зміни.

Вирішення складних питань управління фінансовими ресурсами пов'язано зі створенням нових підходів до розв'язання завдань стратегічного управління фінансовими ресурсами та підвищення ефективності функціонування фінансово-господарської системи підприємства. Вважаємо, що такий підхід має бути заснованим на управлінні складними внутрішніми і зовнішніми взаємозв'язками із зовнішнім середовищем, виявленні закономірностей цих взаємодій, прихованих резервів та адаптивних механізмів, що у комплексі дозволить підвищити ефективність функціонування підприємства при впровадженні управлінських рішень в умовах обмеженості фінансових ресурсів.

Т.О. Ставерська, канд. екон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

В.М. Масюк, магістрант (*ХДУХТ, Харків*)

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Інтенсивність змін сучасного бізнес-середовища, посилена глобалізаційними та інфляційними процесами, призводить до його невизначеності, і як наслідок – до неузгодженості в реалізації потреб та інтересів учасників ринкового процесу, нерівномірного розвитку сегментів ринку та погіршення умов функціонування підприємств. За цих обставин особливої актуальності набувають питання управління сталим розвитком підприємства в поточному періоді і на перспективу.

Сталий розвиток підприємства в поточному періоді слід розглядати як його здатність до здійснення економічної діяльності в кожен окремий момент часу в умовах невизначеності впливів зовнішнього середовища, які порушують нормальне функціонування і розвиток підприємства. Динамічний сталий розвиток підприємства характеризує вже сам процес розвитку підприємства, постійність і безперервність його змін в напрямку вдосконалення з метою переходу підприємства на якісно новий рівень діяльності. Відмінною особливістю динамічного сталого розвитку підприємства є те, що на кожному етапі розвитку відбувається «закріплення» якісних змін, поліпшень на основі циклічного відтворення постійної системи функцій підприємства, що складає зміст процесу його функціонування [1, с. 87].

Передумовою втілення прагнень підприємства і досягнення бажаних параметрів сталого розвитку є ефективна система управління, головним призначенням якої є забезпечення погодження економічних і соціальних параметрів управління, досягнення їх ефективної взаємодії з організаційною структурою підприємства, задоволення суспільних і особистих потреб в умовах ощадливого витрачання ресурсів і невизначеності. Провідне місце в цій системі займає діагностика фінансової стійкості підприємством.

Під фінансовою стійкістю слід розуміти комплексне поняття, в якому відображається стабільний фінансовий стан підприємства, за якого ефективно формуються, розподіляються та використовуються фінансові ресурси, забезпечуються фінансова автономія, платоспроможність, дохідність та рентабельність, розвиток діяльності на поточний та майбутній періоди. Дослідження існуючих наукових

підходів до трактування суті і змісту діагностики фінансової стійкості підприємств та результати власних досліджень в цій сфері дозволили запропонувати її визначення як комплексу управлінських дій, спрямованих на забезпечення інформаційної підтримки управління сталим розвитком, що реалізуються в процесі послідовного здійснення діагностичних процедур з оцінки, виявлення причин зміни та резервів відновлення фінансової стійкості, розробкою заходів з їх практичної.

Таке трактування діагностики фінансової стійкості підприємства дозволяє розглядати її у чотирьох аспектах:

– як невід’ємну інформаційну складову системи управління сталим розвитком підприємства, яка забезпечує формування, зберігання і передачу релевантної інформації про потенціал і рівень фінансової стійкості на всіх рівнях управлінського циклу, і реалізується шляхом створення відповідних баз даних, необхідних для прийняття управлінських рішень;

– як систему спеціальних знань, втілених шляхом застосування сучасного методичного інструментарію під час послідовної реалізації певних діагностичних процедур з ідентифікації потенціалу та рівня фінансової стійкості підприємства, причин їх зміни, виявлення резервів забезпечення фінансової стабілізації, прибуткового функціонування та сталого економічного розвитку підприємства, і обґрунтування комплексу заходів з їх практичної реалізації.

– як різносторонній і всеохоплюючий процес формування й передавання наявної аналітичної інформації з метою забезпечення обґрунтованості й ефективності прийняття рішень для досягнення запланованого рівня розвитку підприємства на основі впровадження заходів з відновлення і посилення фінансової стійкості в умовах невизначеності;

– як цілеспрямований комплексний і багатокomпонентний вплив управлінського персоналу, спрямований на обробку потоку вхідної інформації з метою отримання якісної картини щодо потенціалу та рівня фінансової стійкості підприємства в контексті його сталого розвитку.

Дане визначення відповідає сучасним вимогам організації інтегрованих систем менеджменту, оскільки трактує діагностику фінансової стійкості як систему спеціальних знань, що інтегрується із системою управління сталим розвитком в загальну систему управління підприємством на рівні процесу діагностики фінансової стійкості, і забезпечує комунікації та формування інформаційного масиву релевантних даних для прийняття рішень з відновлення і покращення параметрів фінансової стійкості та ефективності господарської діяльності у нестабільному бізнес-середовищі задля отримання нових конкурентних переваг та можливості сталого розвитку.

Інформаційні джерела:

1. Квятковська Л.А. Реалізація принципів концепції сталого розвитку в діяльності підприємства / Л. А. Квятковська // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 1. – С. 85–89.

2. Статистичний моніторинг фінансового стану підприємства як інформаційна система підтримки прийняття рішень з його стабілізації / Н.Б. Кащена, Г.Г. Лисак, А.О. Бойко // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2009. – Вип. 1(1). – С. 120-127.

УДК 658.14 (043.3)

Т.О. Тарасова, д-р екон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

І.С. Тарасов, магістрант (*ХДУХТ, Харків*)

ФУНКЦІОНУВАННЯ ФОРМАЛЬНОГО ІНСТИТУТУ ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ В СИСТЕМІ ПРЯМИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

За останніх років Україна намагається створити сприятливе бізнес-середовище для залучення інвестицій та налагодити зростання економіки держави на інноваційний лад. І в цьому процесі повинні бути задіяні усі інституції: з боку пізнавальної (теоретичної) сфери – система вищої освіти; інноваційні інтелектуальні технології; венчурне інвестування. Функціонування формального інституту венчурного капіталу передбачає наявність прямих економічних відносин між суб'єктами його формування – венчурними інвесторами, фінансовими посередниками управління капіталом – венчурними капіталістами у формі венчурних фондів, бізнес-ангелів, та об'єктів інвестування – реципієнтами (венчурні підприємства). Економічний ефект від такої взаємодії вимірюється зростанням ділової активності та суцільною модернізацією виробництва.

У світі існують надійні оцінки обсягів формального ринку венчурного інвестування. Так за даними KPMG (Klynveld Peat Marwick Goerdeler), яка є професійною аудиторською компанією та входить до складу Big Four, інвестиції в глобальний венчурний капітал (VC) у 2017 році залишаються суттєвими, незважаючи на значне зниження активності. Всесвітній рівень венчурного капіталу скоротився на 24% у порівнянні з аналогічним періодом минулого року. У 2016 році було складено лише 13652 угоди, у порівнянні з абсолютним показником

2015 року – 17992 угоди. Незважаючи на світове уповільнення інвестиційної діяльності, загальний обсяг венчурного капіталу залишався значним, із загальною вартістю \$ 127,4 млрд. протягом року. Хоча ця сума є нижчою від піку у \$ 140,6 млрд., інвестованої у 2015 році, вона майже вдвічі перевищує загальний обсяг інвестицій у ВК у 2013 році [1]. На думку експертів, перерозподіл часток інвестицій в VC, залучених компаніями в 2016 році, є свідченням поступового виникнення програмного забезпечення в різних галузях, які прагнуть мінімізувати шкідливий вплив на довкілля та перейти на відновлювальні джерела енергопостачання. Також слід зазначити, що, навіть якщо загальний інвестиційний клієнт інвестував протягом останніх декількох років, фармацевтичні та біотехнологічні компанії все ще залучали велику кількість VC, що пояснюється високим попитом на інноваційні методи оздоровлення

Галузева структура венчурних інвестицій інститутів спільного фінансування (ICI) в Україні, за даними Європейської асоціації інвестиційного бізнесу, навпаки, демонструє зовсім іншу динаміку перерозподілу венчурного капіталу [2]. І якщо порівняти структуру венчурного інвестування у Європі з структурною венчурною мапою України, то спостерігається показова орієнтація на фінансове забезпечення інноваційних підприємств у сфері фінансові послуг, комунікацій, виробництва споживчих товарів та будівництва. Це свідчить про те, що венчурні фонди в Україні створюються під активи одного клієнта (фінансово-промислової групи) для реалізації короткострокових проектів із середнім або низьким ступенем ризику, які дозволяють отримувати високі прибутки, на противагу довгостроковим і високоризиковим інноваційно-технологічним проектам.

Також внаслідок недосконалого нормативно-правового регулювання на венчурному інвестиційному ринку склалася ситуація, коли венчурні фонди маніпулюють податковими перевагами, які лишає податкова система. Так, на думку М. М. Яремик неспроможне законодавство, що не передбачає жорстких законодавчих вимог щодо складу і структури активів венчурних фондів та операцій з ними, дозволяє їх звільнювати від сплати податку на прибуток та ПДВ [3]. Це означає, що поки кошти інвестора знаходяться у фонді, вони дають прибуток, який не підлягає оподаткуванню до моменту завершення своєї роботи та виплати дивідендів. Акумуляуючи прибуток у рамках венчурного фонду, інвестор має змогу реінвестувати його в інші проекти без сплати податків. Такий фонд можна створити на необмежений період, оскільки вітчизняне законодавство не має ніяких обмежень з цього приводу.

Вирівняти існуючу ситуацію на інституціональному рівні можливо завдяки створенню сприятливих умов для генерації бізнес-ідей та перетворення їх на інновації, які можуть бути затребувані інвестиційною спільнотою. Надійним сегментом для такої дифузії інновацій є наука і освіта, які є об'єктами методологічної діяльності, що спрямована на розбудову інституціональних формальних правил суспільства, і у сфері венчурного інвестування зокрема.

Інформаційні джерела:

1. Venture Pulse, Q4'16, Global Analysis of Venture Funding, January 12, 2017. Available at: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/xx/pdf/2017/01/venture-pulse-q4-2016-report.pdf>
2. Central and Eastern European Private Equity Statistics. (August 2016). Available at: <http://www.investeurope.eu/media/504370/invest-europe-cee-statistics-2015.pdf>.
3. Яремик, М. М. (2017). Проблеми венчурного фінансування в Україні. In: *Стратегічні орієнтири*. Львів, 2017. Електронний ресурс: <http://libfor.com/index.php?newsid=2887>

УДК 336.7

М.П. Федішин, канд. екон. наук (*ЧНУ ім. Ю. Федьковича, Чернівці*)

УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Для банківських установ України питання ефективного управління ліквідністю є на сьогодні одним з найбільш актуальних. Такі фактори, як відсутність достатньої кількості платоспроможних позичальників, альтернативних кредитуванню напрямів інвестування коштів, недостатній рівень довіри населення до банківської системи, ставлять перед українськими банками надзвичайно складні завдання. У цій ситуації питання управління ліквідністю є життєво важливим для ефективної діяльності банківської системи в цілому. При цьому не слід забувати, що втрата банком своєї ліквідності може стати причиною втрати коштів або навіть банкрутства значної кількості його клієнтів. Це робить банківську ліквідність проблемою не лише економічного, але й суспільного значення.

На сьогоднішній день в науковій літературі існує велика кількість праць, які присвячено дослідженню банківської ліквідності. В Україні проблему ліквідності вивчали такі науковці, як Б. Адамик, І. Івасів, А. Мороз, М. Пуховкіна, М. Савлук, Л. Примостка, О. Дзюблюк, С. Міщенко, В. Міщенко, О. Молчанов, О. Лаврушин та інші [1-2]. В їх працях висвітлені окремі підходи до управління ліквідністю комерційних банків, аналізуються показники ліквідності, вивчаються підходи до управління банківською ліквідністю. Досліджуючи стан ліквідності банківської системи України можна сказати про те, що проблема забезпечення достатньої ліквідності комерційних банків не вирішена.

Ліквідність банківської системи є її якісним динамічним станом, який забезпечує своєчасність, повноту і безперервність виконання усіх грошових зобов'язань банківської системи та достатність коштів відповідно до потреб розвитку економіки. Тому підтримання оптимального рівня банківської ліквідності є важливою передумовою розвитку та стійкості банківської системи, стабільності національної грошової одиниці та зниження інфляційних процесів в країні.

Основними причинами зниження ліквідності банківської системи України в умовах фінансової нестабільності є: зростання інфляції, масовий відтік депозитів, неефективні адміністративні рішення, різке збільшення облікової ставки, ліквідація великої кількості банків, зростання недовіри до банківської системи, зменшення коштів на коррахунках НБУ, девальвація національної грошової одиниці, неефективний менеджмент активів та пасивів окремих банківських установ [3]. Підтримання ліквідності в основному відбувалось через проведення операцій з купівлі чи продажу Національним банком іноземної валюти, надання «кредитних канікул» банкам, збільшення обсягів обов'язкових резервів, а також мобілізація коштів НБУ.

Таким чином, ліквідність банківської системи є складним і динамічним явищем, що безпосередньо залежить від загального стану економіки та при цьому може виступати і однією з серйозних причин поглиблення економічної кризи. Щоденна робота з підтримки достатнього рівня ліквідності є неодмінною умовою самозбереження і виживання банку та забезпечує стійкість його функціонування. З огляду на це керівництво банку повинно не тільки вимірювати на постійній основі власну ліквідну позицію, а й здійснювати прогнозування потреби у фінансуванні за різних сценаріїв, включаючи несприятливі умови [2].

Підвищення ефективності управління ліквідністю банків України залежить, перш за все, від професійно налагодженої аналітичної роботи, яка має здійснюватися ними за такими напрямками, як: оцінка ризиковості окремих активів банку, їх доходності й

можливості перетворення на засоби платежу; аналіз впливу на стан ліквідності окремих банківських операцій, здійснення яких супроводжується зміною структури активів та пасивів банку, а отже, і зміною стану його ліквідності; передбачення зміни співвідношення обсягу залучених вкладів та виданих кредитів з урахуванням макро- і мікроекономічних факторів; оцінка можливостей використання зовнішніх джерел поповнення ліквідних коштів.

Для підвищення ефективності управління ліквідністю та подолання існуючих проблем в банківській системі України необхідні комплексний підхід і зусилля таких ключових суб'єктів, як НБУ, уряду та безпосередньо самих банків.

Інформаційні джерела:

1. Молчанов О. В. Теоретичні підходи до управління ліквідністю сучасних банків / О. В. Молчанов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 10. – С. 48–51.

2. Міщенко С. В. Поєднання функцій стратегічного розвитку та антикризового управління в діяльності центральних банків / С. В. Міщенко, В. І. Міщенко // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – №2. – С. 266-272.

3. Значення економічних нормативів по системі банків України: Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

УДК 657.2.016

І.П. Хомин, канд. екон. наук (*ТНЕУ, Тернопіль*)

LAISSEZ FAIRE Й ДИРИЖИЗМ ЯК ОСНОВА МЕХАНІЗМУ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Попри панування в економічній теорії розвинутих країн упродовж тривалого часу принципу «laissez faire» з його визнанням стихійної ринкової саморегуляції, після Великої депресії 30-х років ХХ ст. довелося переходити до макроекономічного державного регулювання, оскільки монополістичні ринкові структури, сформовані на той час, призводили до недосконалої ринкової конкуренції, що позначалося насамперед на послабленні гнучкості системи

ціноутворення, й ціни на товари, втрачаючи свою еластичність, почали формуватися винятково за висхідною тенденцією зростання.

Відтак їхня регулююча функція притуплювалася заодно з послабленням дієвості таких ринкових регуляторів, як заробітна плата та банківський відсоток, порушуючи відповідно стабільність і рівновагу ринку праці й капіталів. Оскільки це супроводжувалося нарощуванням обсягів виробництва при тому, що попит на вироблені товари адекватно не зростав, то згадана цінова тенденція зумовлювала наростаюче переважання пропозиції над попитом, розбалансовуючи механізм стихійного саморегулювання ринкової рівноваги.

Й саме дослідження причин цієї кризи видатним англійським економістом Дж. М. Кейнсом [1] привело до розуміння ролі у забезпеченні розвитку економіки «економічного дирижизму» – як іменували представники паризької школи неолібералізму потребу створення і стимулювання державою заходів, спрямованих на досягнення ефективної ринкової саморегуляції.

Водночас, хоча саме завдяки вченню Дж. М. Кейнса доктрина неокласиків щодо спонтанного регулювання економіки була, як виглядає, відкинута в країнах ринкової економіки назавжди, подібні до нього думки, що називається, витали в повітрі задовго до появи праць ученого, де це вчення набуло завершеної стрункої форми. Але якби не авторитет Дж. М. Кейнса, цього «кембриджського чарівника» (Ф. фон Хаек) світова економіка ще довго блукала би без чіткого наукового дороговказу між принципами «laissez faire» й етатизму. Завдяки ж Дж. М. Кейнсу державне регулювання економіки стало на тверде методологічне підґрунтя.

Зразом слід відзначити, що Дж. М. Кейнс не був прихильником командно-адміністративної системи фінансово-економічних відносин, а віддавав перевагу ринковій, при цьому він відзначав переваги останньої перед будь-якими іншими, що існували до неї. Разом з тим він вважав неможливим покладатись тільки на її здатність до саморегулювання й доводив необхідність державного управління нею, але в розумних межах.

Не розглядаючи детально всіх аспектів поглядів Дж. М. Кейнса, відзначимо лише ті, які найбільш дотичні до предмета нашого дослідження. Насамперед це акцент на каузальному (причинно-наслідковому) методі дослідження, що є у вченого серцевиною макроекономічного аналізу, в якому він, на відміну від неокласиків з їхнім дослідженням зв'язків взаємодії та взаємовпливу факторів, поставив у центр власного основний психологічний закон – схильність суб'єктів ринку до споживання, заощадження та інвестицій, виокремивши визначальні чинники, які формують залежні від них

величини. В якості перших він указує нові, введені ним в економічну науку категорії – граничну схильність до споживання та заощадження, граничний дохід, граничну ефективність капіталу, граничні інвестиції, а в якості других – зайнятість і національний дохід.

Саме ці методологічні складові повинні вписуватися в цілісну систему макроекономіки, інакше годі сподіватися на позитивне вирішення проблеми її високоефективного функціонування, що доводить уся історія – від 30-х до 90-х років ХХ ст., коли це безуспішно намагалися здійснювати за колишньої командно-адміністративної моделі, до нинішніх пореформених часів включно. Бо можна з певністю стверджувати, що ніякі заходи успіху не матимуть, якщо вони не будуть органічно вмонтовані в цілісну систему макроекономіки. Приміром в Україні в період 1995-2001 років стався обвал, мовлячи словами Дж. М. Кейнса, «ефективного попиту», внаслідок чого збанкрутувала значна кількість підприємств, а нерідко й цілих підгалузей матеріального виробництва.

Проте, замість регулювання сукупного попиту, всі фінансові ресурси цілком відповідно з доктриною неокласиків були спрямовані на регулювання цін, призвівши до безслідної втрати бюджетних коштів, але не вирішивши жодної з проблем вітчизняної економіки, які унеможлиблюють її розвиток вже в ринкових умовах. Тому тільки симбіоз принципу «laissez faire» й макроекономічного державного регулювання може привести до успіху.

Інформаційні джерела:

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег: Избранное /Дж. М. Кейнс; вступ. ст. Н. А. Макашевой. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.

УДК 658.15

І.Л. Шевчук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

Ю.А. Шевчук, магістрант (*ХДУХТ, Харків*)

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринкової економіки успішне функціонування підприємства та його подальший розвиток значною мірою залежить від рівня стійкості його фінансового стану на основі формування стійкої

тенденції зростання прибутку та капіталу при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності.

Фінансова стійкість підприємства характеризується достатньою забезпеченістю фінансовими ресурсами з метою безперервності господарської діяльності; фінансовою незалежністю від зовнішніх джерел фінансування; здатністю маневрувати власними коштами (капіталом); достатнім забезпеченням матеріальних оборотних активів власними джерелами покриття. Виходячи з зазначеного вище, можна зробити висновок, що поняття фінансової стійкості є одним з найскладніших та багатогранних понять, яке характеризує фінансовий стан і фінансову діяльність підприємства.

Управління фінансовою стійкістю є одним з основних елементів фінансового менеджменту на підприємстві та необхідною передумовою його стабільного розвитку й включає систему принципів і методів розробки управлінських рішень та їх реалізацію, пов'язаних із забезпеченням формування такого стану фінансових ресурсів, які б дозволили підприємству розвиватися у стратегічній перспективі та їх ефективним розподілом.

До етапів управління фінансовою стійкістю підприємства можна віднести: визначення цілей, об'єктів і суб'єктів управління; визначення та оцінка факторів, що впливають на об'єкт управління; визначення методів та інструментів управління фінансовою стійкістю; розробка стратегії забезпечення фінансової стійкості підприємства та її реалізація; моніторинг фінансової стійкості підприємства та контроль за реалізацією стратегії забезпечення фінансової стійкості підприємства.

Однією з найважливіших ознак фінансової стійкості будь-якого підприємства є постійне зростання загальної суми його фінансових ресурсів, що визначається на підставі фінансового аналізу та відображається у валюті його балансу. Саме аналіз структури активів і пасивів підприємства, формування і використання фінансових ресурсів, стан грошових потоків, й дозволяє визначити його фінансову стійкість.

Секція 2

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО, СОЦІАЛЬНОГО ТА ЕКОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР



УДК 657.47

А. Азадэн, асп. (ХГУПТ, Харьков)

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СОСТАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО: КРИТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

29 марта 2018 года Совет по Международным стандартам финансовой отчётности выпустил пересмотренные Концептуальные основы финансовой отчётности.

Концептуальные основы содержат фундаментальные концепции финансовой отчетности, направляющие IASB в разработке стандартов. Это обеспечивает концептуальную последовательность учета схожих между собой транзакций, а также служит источником полезной информации для инвесторов и других категорий пользователей.

Кроме того, «Основы» помогают компаниям в разработке собственных учетных политик, если стандарты МСФО прямо не оговаривают порядка учета той или иной транзакции, а всем пользователям отчетности в целом – лучше понимать международные стандарты.

Предыдущая версия Концептуальных основ была выпущена в 1989 году и была частично пересмотрена в 2010 году. Эти версии были полезные, но охватывали не все важные вопросы и нуждались в улучшении. Именно пересмотр Концептуальных основ Совет поставил в качестве приоритета в своей работе.

Ханс Хугерворст (Hans Hoogervorst), глава IASB отметил: «Пересмотренные Концептуальные основы значительно помогут Совету в разработке стандартов МСФО. Они также помогут другим стейкхолдерам лучше понимать концепции, лежащие в основе стандартов». Кратко приведём тезисы нового документа:

- Уточнены определения активов и обязательств (они теперь основываются на понятии прав и обязанностей компании), а также критерии признания;

- заново введена концепция осмотрительности (её не было последние 7 лет);

- определен подход к извечной дилемме учёта: выбор метода оценки по справедливой или по исторической стоимости;

- уточняется, что отчёт о совокупном доходе по крайней мере так же важен, как и отчёт о финансовом положении.

Таким образом, после проведенного пересмотра в документ были внесены важные изменения.

Прежде всего, Совет по МСФО обновил подход к признанию активов и обязательств и прояснил очень важные понятия ответственного руководства («stewardship»), осторожности («prudence»), неопределенности измерений и приоритета содержания над формой и как они влияют на правдивое отражение информации.

Помимо фундаментальных оговорены также улучшающие качественные характеристики финансовой отчетности, которые способны сделать ее еще более полезной: сопоставимость, проверяемость, своевременность и понятность.

Осторожность, для примера, представляет собой осмотрительность в условиях неопределенности и не позволяет преувеличение или преуменьшение активов, обязательств, доходов или расходов. По этой причине она идет как бы в поддержку концепции нейтральности.

Неопределенность измерений возникает тогда, когда количественные данные невозможно наблюдать прямо, и их приходится измерять. Сама по себе она не исключает полезности информации, но если очень высока, может препятствовать достижению необходимого уровня правдивости. В отдельных случаях может даже быть оправданным выбор чуть менее актуальной информации, обладающей чуть большим уровнем определенности измерений.

Наконец, пересмотренные «Концептуальные основы» теперь прямо гласят, что правдивое отражение достижимо лишь благодаря отражению сущности экономического феномена. В большинстве случаев между ним и юридической формой можно поставить знак

равенства, но если это вдруг не так, только отражение сущности будет соответствовать правдивому отражению информации.

Конечно, и предыдущие «Концептуальные Основы» также содержали определения ключевых составляющих отчета о финансовом состоянии – активов, обязательств и капитала – однако они были уточнены. Прежде всего, Совет внес отдельное определение экономического ресурса как права, способного приносить экономическую выгоду, и прояснил, что актив представляет собой такой экономический ресурс, а не конечный приток экономических выгод. По аналогии, обязательство является обязанностью предоставить экономические выгоды, а не конечный отток этих выгод.

В предыдущей версии говорилось, что организация должна признавать тот или иной элемент отчетности в том случае, если вероятны притоки или оттоки экономических выгод, и если у этого элемента есть стоимость, которую можно надежно оценить. Совет убрал из обеих определений понятие ожидаемых потоков, поэтому теперь необязательно иметь уверенность в возникновении будущего поступления экономических выгод, или что эти экономические выгоды придется передать – достаточно иметь хотя бы единственную возможность, при которой приток или отток экономических выгод может возникнуть.

Как следствие, Совет решил отталкиваться от двух фундаментальных факторов полезной финансовой информации, то есть актуальности и правдивого представления. Иначе говоря, признание активов, обязательств, доходов или расходов должно производиться тогда, когда эта информация является актуальной для пользователей, причем представленной правдиво. И хотя на основе этих качественных характеристик невозможно прямо определить во всех случаях, когда признанная информация будет полезной для пользователей, это не перевешивает всех преимуществ такого подхода, основанного на тщательном анализе всех обстоятельств и суждениях.

Наконец, Совет также ввел в определение обязательства критерий практической неспособности избежать уплаты. Таким образом, обязательство – это обязанность осуществить передачу экономических ресурсов, избежать которой представляется непрактичным. Эта определяющая признание обязательств тонкость представляла сложности с разработкой таких документов МСФО как, например, IFRIC 21 «Обязательные платежи».

IASB не внес дополнительного руководства для отличия капитала от обязательств. Капитал в обновленной версии представляет собой остаточный интерес в активах после вычета всех обязательств. Этим вопросом Совет решил заняться в рамках отдельного проекта.

Существенных изменений в определении доходов и расходов не вносилось – их обновили лишь в той степени, чтобы учесть обновленные определения активов и обязательств. Как и раньше, доход определяется увеличением активов или уменьшением обязательств, либо же зависит от изменений капитала кроме тех, что связаны с поступлениями со стороны держателей акций.

Разработанные Концептуальные основы МСФО призваны максимально сократить объем имеющихся расхождений к различным элементам финансовой отчетности, а также способствуют гармонизации процедур подготовки и представления финансовой отчетности.

Однако концепции МСФО не являются стандартами и не подменяют их конкретных положений. Они лишь создают основу для разработки новых международных стандартов и внесения соответствующих изменений в уже существующие стандарты.

УДК 657.442

Н.С. Акімова, канд. екон. наук, проф. (*ХДУХТ, Харків*)

С.М. Семенов, магістрант (*ХДУХТ, Харків*)

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Фінансове становище торгового підприємства багато в чому залежить від правильного управління на основі облікової інформації про товарні операції в системі інформаційного забезпечення підприємницької діяльності.

Існуюча методологія бухгалтерського обліку в роздрібній торгівлі цілком підпорядкована завданням забезпечення своєчасної та достовірної інформацією переважно зовнішніх користувачів і мало пристосована для потреб внутрішнього управління. Розвиток нової галузі економічних наук - управлінського обліку – дозволяє по іншому поглянути на організацію облікового процесу в торгівлі і спробувати застосувати його теоретичні положення в практику обліку товарних операцій.

В даний час обліково-аналітична інформація про товарні операції практично не орієнтована на внутрішніх користувачів і не здатна посилати керівництву вірні сигнали щодо планування, контролю та прийняття управлінських рішень. Традиційний бухгалтерський облік

поки не здатний вирішувати питання, пов'язані з аналізом обсягу продажів і рентабельністю товарів, плануванням витрат, виявленням відхилень від їх оптимальної величини, проведенням ефективної цінової політики. Тому для вирішення внутрішніх завдань управління торговим підприємством призначений управлінський облік, основним завданням якого є забезпечення інформацією, корисною для прийняття стратегічних і тактичних рішень в області прогнозування господарської діяльності.

За оцінками фахівців в економічно розвинених країнах компанії 90% робочого часу в області бухгалтерського обліку витрачають на постановку і ведення управлінського обліку. На вітчизняних підприємствах навпаки це співвідношення звернуто на користь звичайного бухгалтерського (фінансового) обліку. Крім того, праці дослідників в області управлінського обліку присвячені тільки діяльності підприємств виробничої сфери, що, здавалося б, виключає впровадження принципів управлінського обліку в організації сфери обігу (торгівлі).

Організаційну структуру сучасного торгового підприємства можна розглядати як сукупність різних центрів відповідальності, пов'язаних між собою лініями відповідальності. Центр відповідальності – це сегмент торгового підприємства, за яким контролюються прибутки та витрати.

Вирішальний вплив на створення центрів відповідальності мають виробнича і організаційна структури торгового підприємства. Виробнича структура показує види товарів, що реалізуються, склад і структуру відділів, служб, форми побудови та взаємозв'язку на кожному рівні управління. Організаційна структура офіційно знаходить своє вираження в штатному розкладі. Фактично вона забезпечує узгодженість окремих видів діяльності та зусиль підрозділів з виконання завдань і цілей.

Центри відповідальності можуть мати вищий і нижчий рівні господарської організації. Виходячи з виконуваних ними функцій, можна виділити основні (що займаються реалізацією товарів) і допоміжні (обслуговуючі основні центри) центри відповідальності.

Ми пропонуємо виділити наступні основні центри відповідальності: торговий відділ, склад, торговий зал, а в якості центру витрат – гараж. Кожен з центрів відповідальності може мати більш ніжчі рівні, але в будь-якому випадку об'єктом центру виступає людина (менеджер). Наприклад, в якості менеджерів нижчої ланки можуть виступати в торговому відділі – товарознавці, які відповідають за роботу з конкретними постачальниками або за поставку товарів певного асортименту та виду; на складі – бригада або окремий комірник, що відповідають за зберігання товарів; в торговому залі (іменованому також центром продажів) – секції та відділи, а в них

бригади або окремі продавці, які відповідають за виручку від продажу товарів. Менеджер центру витрат (гараж) відповідає за витрати, пов'язані з утриманням і обслуговуванням транспортних засобів, що забезпечують завезення товарів.

Отже, побудова таких центрів відповідальності сприяє ефективності діяльності торгового підприємства, де менеджери можуть приймати обґрунтовані і компетентні рішення, пов'язані з управлінням товарними запасами. Облікова система, що надає інформацію про витрати і результати місць і центрів витрат, дозволяє оцінити їх діяльність.

Основною метою функціонування організації роздрібною торгівлі є отримання прибутку для подальшого розвитку і розширення діяльності. Для отримання прибутку необхідно, щоб товари продавалися вище їх собівартості. Звідси, основними об'єктами управлінського обліку є отримані прибутки та витрати на товари. Дохід представлений у вигляді виручки від продажу товарів. Витрати складаються з вартості товарів, сплаченої постачальнику, і інших витрат з придбання, складування, продажу, які також повинні включатися в собівартість товарів. Однак на практиці настільки складно розподілити ці витрати між окремими товарами, тому вони враховуються відокремлено. Звідси інформація про собівартість, яка формується в системі звичайного бухгалтерського обліку, є неприйнятною для аналізу і існує реальна небезпека прийняття неправильного рішення.

На нашу думку, велике значення має аналітичний облік проведених витрат та отриманих доходів в розрізі найменувань і сортів закуплених, збережених і товарів, що продаються. Це підвищує значення калькуляції собівартості товару для встановлення нижньої межі ціни, що забезпечує рентабельність товару, що продається, і впливає на обсяг попиту.

Більшість витрат торгового підприємства з купівлі-продажу є загальними для всіх товарів (непрямі витрати). Але в деяких випадках їх доцільно трактувати по відношенню до одиниці товару, що має на увазі розподіл накладних витрат (сукупності непрямих витрат). Процес розподілу (або поглинання) являє собою послідовність дій, кожне з яких наближає результат до кінцевої мети - калькуляційної одиниці. Такий розподіл накладних витрат вимагає складної методології і може здійснюватися традиційно або з використанням нових методів. Незалежно від методології розподілу завжди передбачається певний елемент неточності або приблизності розрахунків з реальністю.

На наш погляд найбільше для цих цілей в торгівлі підходять елементи калькулювання за видами діяльності (ABC-метод), де організовується функціональний облік витрат. ABC-метод, або калькулювання за

операціями, є новим напрямком для вітчизняного обліку, але набув широкого поширення на зарубіжних підприємствах різного профілю.

В першу чергу витрати підприємства розглядаються за основними видами діяльності (функцій), а потім відбувається їх розкладання на складові частини (операції, дії). Кожна операція пов'язана зі споживанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Витрати операцій є «сходінками» драбини, на вершині якої формуються витрати функцій, центрів витрат, центрів відповідальності і в кінцевому рахунку собівартість калькуляційної одиниці.

Застосування методу АВС дозволяє істотно поліпшити методіку калькуляційних розрахунків, підвищити їх точність і використання для цілей управління.

УДК 657.1

А.Д. Буліч, магістрант (ЖДТУ, Житомир)

ПОРЯДОК ПРОВЕДЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ВИТРАТ ПОДВІЙНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ: ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ

Розробка порядку проведення внутрішнього аудиту будь-якого об'єкта передбачає чітке визначення мети, джерел інформації для такої перевірки. Так, в цілому метою внутрішнього контролю є підвищення ефективності управління суб'єктом господарювання, в дотриманні порядку і дисципліни в середині підприємства, розробці пропозицій та усунення недоліків.

Враховуючи цей загальний підхід, а також специфіку об'єкту дослідження – витрат подвійного призначення для цілей оподаткування, розкриємо мету здійснення внутрішнього контролю. Мета полягає в забезпеченні керівника контрольною інформацією, що дозволяє передбачати можливі зриви і відхилення від запланованого обсягу робіт і своєчасно здійснювати корегуючі дії контролю.

Метою внутрішнього аудиту як форми контролю витрат подвійного призначення для цілей оподаткування є встановлення достовірності первинних даних щодо накопичення та списання витрат подвійного призначення, повноти і своєчасності відображення первинних даних в зведених документах і облікових регістрах, правильності ведення обліку витрат подвійного призначення та його

відповідності прийнятій обліковій політиці, достовірності інформації щодо витрат, наведеної у звітності господарюючого суб'єкта.

Основними джерелами інформації для проведення внутрішнього аудиту витрат підприємства є: наказ про облікову політику підприємства; нормативні акти, що регламентують склад витрат; планово-нормативна інформація про витрати підприємства; Внутрішня організаційно-розпорядча документація; акти та довідки попередніх ревізій, аудиторські висновки та інша документація, що узагальнює результати контролю; гарантійні договори; графіки виконання робіт та проведення ремонтів; первинні і зведені облікові документи та реєстри аналітичного і синтетичного обліку; фінансова, податкова і статистична звітність.

Аудиторську перевірку витрат подвійного призначення необхідно проводити у певній послідовності. Етапи проведення залежать від того, до якої галузі належить підприємство, специфіки його діяльності. Але в узагальненому вигляді можна виділити такі основні етапи аудиторської перевірки.

1. Перш за все слід перевірити чи дотримано умови визнання витрат подвійного призначення (згідно П(С)БО 16 і Податкового кодексу України). Особливу увагу потрібно звернути на те чи правильно визнано витратами витрати подвійного призначення, інші зменшення активів і збільшення зобов'язань, що не відповідають ознакам III Розділу Податкового кодексу України.

2. Перевірити наявність первинних облікових документів: рахунки, чеки, звіт про використання підзвітних коштів, наряди на відрядні роботи, розрахунок зношення МШП, накладні на відпуск матеріалів.

3. На наступному етапі аудиту слід перевірити правильність і повноту ведення аналітичного обліку витрат, особливо накладних.

Варто звернути увагу чи ведеться облік за рахунками 91 «Загальновиробничі витрати», 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші витрати операційної діяльності» як по окремих структурних підрозділах, так і в розрізі статей аналітичного обліку.

4. Визначити правильність синтетичного та аналітичного обліку, перевірити як ведеться облік пор рахункам витрат у журналі 5. В умовах використання комп'ютерної техніки з'являється можливість ведення синтетичного і аналітичного обліку усіх витрат підприємства у тому числі витрат подвійного призначення.

5. Наступним етапом аудиторського контролю є перевірка наявності, законності та доказовості первинних документів за елементами витрат (прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати, інші затрати).

6. Визначити правильність, обґрунтованість і повноту віднесення (списання) на рахунок фінансових результатів витрат подвійного призначення.

7. Далі перевіряється наявність і дотримання нормативів по відповідних видах витрат.

Зіставляючи фактичні витрати з затвердженими поточними нормативами виявляються внутрішньогосподарські резерви, намічаються шляхи їх раціонального використання.

Якщо діючі внутрішні нормативи заважають проведенню прибуткового бізнесу, то керівництву треба проаналізувати цю проблему і зробити нормативи більш дієвими.

8. Далі здійснюється перевірка правильності накопичення і списання витрат, що не включаються до собівартості продукції (робіт, послуг) та собівартості реалізованих товарів.

9. Закінчується внутрішній аудит витрат подвійного призначення узагальненням результатів та оформленням їх відповідними документами.

За матеріалами перевірки аудитор, який проводить внутрішній аудит, подає керівництву результати проведеного контролю, оцінки. Нормативними актами про фінансово-господарський контроль за нормами цивільного і кримінального права передбачено, що результати внутрішнього аудиту оформлюють актом, який підписують керівник підрозділу аудиторів, керівник і головний бухгалтер підприємства.

Акт (висновок) внутрішнього аудиту – це службовий документ, який стверджує факт проведення аудиту, а також відображає результати проведеного контролю.

Внутрішній аудитор повинен акцентуватися не лише на тому, як функціонують системи обліку, контролю й обробки інформації, а й на скільки вони ефективні в досягненні цілей, для яких призначені і вказати шляхи їх удосконалення.

Як свідчить практика, внутрішній аудит найбільш ефективний, якщо його організовано не як безперервний процес, а як перевірка центрів витрат та посадових осіб, місць зберігання товарно-матеріальних цінностей та процесів виробництва і реалізації продукції, робіт, послуг, товарів.

На нашу думку, ефективність внутрішнього аудиту треба оцінювати не по кількості проведених перевірок і сумах виявлених збитків, а й по тому, наскільки поради цієї служби сприяють покращенню фінансового стану певного підприємства.

Отже, в сучасних умовах господарювання внутрішній аудит витрат подвійного призначення є економічно обґрунтованим, повинен

розвиватися, оскільки перелічені вище методи його роботи дають змогу не лише удосконалити систему управління витратами, а й здійснювати необхідні заходи щодо оптимізації в документообігу та значно покращити фінансове становище на підприємстві.

Таким чином, належним чином організований внутрішній контроль витрат подвійного призначення значно підвищує рівень аудиторської гарантії, зменшує аудиторський ризик зовнішнього аудитора та поліпшує якість аудиторських перевірок.

УДК 658.155.3

Н.М. Гаркуша, канд. екон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

Ю.І. Літвінова, магістрант(*ХДУХТ, Харків*)

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

За сучасних тенденцій розвитку економіки відбувається ускладнення умов забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. У зв'язку з цим управління діяльністю підприємств, зокрема підприємств торгівлі, повинно бути спрямоване на забезпечення стійкої й довгострокової конкурентної переваги господарського суб'єкта на ринку.

Невід'ємною частиною процесу управління підприємством є управління витратами. Від того, як вирішуються питання управління витратами, залежить успіх його діяльності.

Слід зазначити, що управління витратами – складний процес, оскільки охоплює всі аспекти діяльності торговельного підприємства. Як свідчить практика, для вітчизняних підприємств торгівлі, на сьогодні є типовими більшість проблем в області управління витратами, серед яких вирізняють високий рівень конкуренції, нечітке визначення і деталізацію показників витрат, незабезпеченість виконання процесів реалізації планування, обліку, контролю й аналізу витрат на систематичній основі, недосконалість інформаційної системи для цілей управління, відсутність стандартизації процесів управління витратами та ін. Зазначені недоліки призводять до неповної керованості процесами використання ресурсів і формування витрат, відсутності контролю за їх рівнем, а отже, до недостатнього рівня результативності підприємства з метою подальшого відтворення і розширення його діяльності.

Практичний досвід роботи підприємств і наукові дослідження в

області управління витратами показують, що в реалізації сучасних методів управління витратами вітчизняна практика відстала від західної, оскільки тривалий час головним завданням торговельних підприємств було задоволення громадських потреб за мінімальних витрат, а не отримання максимального прибутку й підвищення конкурентоспроможності. Нині керівництво підприємства приділяє все більшу увагу питанням встановлення залежності рівня витрат від ринкової кон'юнктури, зокрема, від прогнозу ринкових цін на товари і послуги. В результаті управління витратами виходить за межі бухгалтерського обліку. Його межі розширюються від залучення ресурсів до реалізації товарів. Отже, за сучасних умов проблема управління витратами набуває особливого наукового і практичного інтересу. Це викликає необхідність формування системного підходу до управління витратами підприємств торгівлі.

Особливу роль в організації процесу управління витратами відіграє облік витрат, який повинен розглядатися як процес використання витрат і відповідати завданням управління собівартістю. Реорганізація управління господарською діяльністю вимагає принципово нового трактування обліку витрат торговельного підприємства. У зв'язку із цим вводиться поняття управлінського обліку витрат, що припускає вибір принципів класифікації витрат, номенклатури об'єктів обліку витрат і місць їх виникнення, методів розподілу на собівартість реалізованих товарів (робіт, послуг) і погашення витрат шляхом їх віднесення на фінансовий результат.

Не менш важливою проблемою управління витратами є планування витрат підприємств торгівлі. Воно має бути пов'язане із визначенням цілей підприємства і його підрозділів, постановкою завдань і вибором засобів для їх виконання. На нашу думку, цілям управління витратами підприємств торгівлі більшою мірою відповідає бюджетне планування.

Вважаємо, що значно підвищити рівень управління витратами на підприємствах торгівлі може створення центрів відповідальності. Управління витратами за центрами відповідальності полягає в накопиченні даних про витрати і доходи за кожним центром відповідальності таким чином, щоб відхилення від бюджету могли бути віднесені на відповідальну особу.

На нашу думку, найбільш серйозним недоліком управління витратами на вітчизняних підприємствах торгівлі є його орієнтація на оперативні цілі діяльності та невизначеність або повне ігнорування стратегічних цілей. У зв'язку із цим стає актуальним вибір напряму реорганізації управління витратами господарських суб'єктів галузі, який би дозволив усунути виявлений недолік. Тобто, основна проблема

щодо управління витратами полягає в трансформації стандартної обліково-реєстраційної системи, що спрямована на оперативний аналіз і контроль розміру й структури витрат, в планово-регулюючу систему підтримки ухвалення обґрунтованих рішень, яка має бути орієнтована на стратегічний розвиток підприємства, і є синтезом двох важливих взаємодоповнюючих складових: стратегічного й оперативного рівнів управління витратами. Кожний із цих рівнів має відмінні риси й особливості щодо мети, завдань, орієнтації, методів, інструментів та ін. Крім того, якісні показники виконання стратегії в частині управління витратами доповнюються конкретним матеріалом оперативного рівня.

Основною метою управління витратами на стратегічному рівні є формування передумов для ефективного використання підприємством торгівлі конкурентних переваг щодо витрат і створення нових для його успішної діяльності в перспективі. Управлінські рішення даного рівня тісно не прив'язані до часових меж, але найчастіше йдеться про середньостроковий і короткостроковий періоди. Основним завданням оперативного рівня управління витратами торговельного підприємства є надання допомоги менеджерам в досягненні запланованих цілей, які найчастіше виражаються у вигляді кількісних значень рівня витрат, і спрямовані на забезпечення максимізації прибутку в короткостроковій перспективі. Даний рівень орієнтований на короткостроковий результат (у межах 1 року), тому його методи принципово відрізняються від методів стратегічного рівня управління витратами. Сукупність методів оперативного і стратегічного управління витратами є основою системного підходу до управління ними.

Інструментами оперативного рівня управління витратами є: виявлення резервів зниження витрат; розробка програм скорочення витрат; використання виявлених резервів в цілях забезпечення економії витрат; бюджетування; контролінг; аналіз системи «витрати-обсяг реалізації - прибуток», аналіз відхилень; функціонально-витратний аналіз». До інструментів стратегічного рівня управління витратами належать такі: аналіз ланцюжка цінностей; оптимізація витрат, що враховує життєвий цикл підприємства; аналіз витратоутворюючих чинників; бенчмаркінг витрат; стратегічне позиціонування, функціонально-вартісний аналіз.

Основними результатами на відповідних рівнях управління витратами підприємств торгівлі є: оперативний рівень – максимізація прибутку підприємства за мінімальних витрат; стратегічний рівень – забезпечення стійкої конкурентної переваги підприємства щодо витрат.

Узагальнюючи вищесказане зазначимо, що стратегічне управління витратами спрямоване на забезпечення довгострокового

функціонування підприємства і пов'язане з формуванням стратегічних цілей і проєктів, а оперативне управління витратами при цьому виступає засобом реалізації обраної стратегії розвитку. Таке трактування взаємодії стратегічного й оперативного управління витратами, на наш погляд, є більш прийнятним для розробки механізму управління витратами.

УДК 657

К.Р. Горбовська, магістрант (*ЖДТУ, Житомир*)

РЕФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

Ведення бухгалтерського обліку існує у будь яких господарюючих суб'єктах незалежно від країни, рівня її розвитку, економічної політики. Всюди головною функцією бухгалтерського обліку є збір та обробка фінансової інформації. При цьому системи бухгалтерського обліку зобов'язують стандартизувати відображення господарських операцій компаній, незалежно від її виду та користувачів інформації. Бухгалтерська інформація представлена у фінансових звітах використовується великою кількістю користувачів: інвесторами, кредиторами, менеджерами компанії, службовцями державних органів тощо.

Основними цілями та завданнями фінансової звітності є надання інформації у тій формі, яка була б корисною для прийняття економічних рішень про інвестиції, про надання кредитів, допомагає б користувачам оцінювати майбутній рух грошових коштів тощо [1].

Сучасні економічні умови мають за мету забезпечити складання більш прозорої та достовірної фінансової звітності суб'єктів господарювання, збільшити рівень довіри до неї з боку вітчизняних та зарубіжних інвесторів, а саме: забезпечити необхідний рівень деталізації показників фінансової звітності, їх відповідністю як між собою у складі різних форм, так і у взаємодії зі статистичною і управлінською звітністю [2].

Процес реформування бухгалтерського обліку державного сектору, розпочався і надалі відбувається в усій Європі й у більшості країн Центральної Азії, зокрема, в: Хорватії (2000 р.), Азербайджані (2004 р.), Вірменії (2005 р.), Македонії та Грузії (2006 р.), Україні (2007 р.), Албанії, Киргизькій Республіці та Сербії (2008 р.), Казахстані

(2009 р.), Таджикистані (2010 р.), Росії (2011 р.). У його основу покладено перехід до обліку визнання доходів і витрат за методом нарахування (або окремих його елементів) і запровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі (МСФЗДС), відповідних IPSAS. Деякі країни вже ввели IPSAS або сумісні з IPSAS стандарти (Албанія, Азербайджан, Хорватія, Казахстан, Македонія, Сербія та Таджикистан), інші (Вірменія, Грузія, Киргизстан, Молдова, Росія, Україна) залучили до своїх програм упровадження Н(С)БОДС, які побудовані на підставі МСФЗДС.

В Україні було проведено реформи бухгалтерського обліку державного сектора в два етапи до 2017 року. Перший почався в 2007 р. і закінчився у 2013-му внесенням змін до законодавства, підготовкою національних стандартів бухгалтерського обліку для державного сектору (надалі – НП(С)БОДС). Другий етап передбачав ключові елементи реформи: посилення нормативної бази бухгалтерського обліку та звітності (відповідно до IPSAS), застосування і створення уніфікованих ІТ для урядових організацій і країни загалом, відповідно до бюджетної класифікації на підставі Керівництва зі статистики державних фінансів 2001 (надалі – IMF GFSM 2001), упровадження НП(С)БОДС і Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі [3].

Наразі в Україні проходить реформування системи бухгалтерського обліку яке є орієнтоване на впровадження економічних відносин ринкового спрямування. Головним завданням реформування є приведення у відповідність системи бухгалтерського обліку з вимогами ринкової економіки та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку.

Завданнями реформи є:

- створення системи національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку і звітності, яка забезпечить потрібною інформацією користувачів, передусім інвесторів;

- забезпечення зв'язку реформування бухгалтерського обліку з основними тенденціями гармонізації стандартів на міжнародному рівні та станом економічно-правового середовища і ринкових відносин в Україні;

- надання методичної допомоги у впровадженні та використанні реформованої моделі бухгалтерського обліку;

- законодавче закріплення принципів ведення бухгалтерського обліку (формування нормативної бази - положення, стандарти; методичне забезпечення - інструкції, методичні вказівки, коментарі; кадрове забезпечення - підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації спеціалістів бухгалтерського обліку);

- міжнародне співробітництво (вступ і активна робота в міжнародних спеціалізованих професійних організаціях) [1].

Інформаційні джерела:

1. Голубка Я. В. Проблеми реформування системи бухгалтерського обліку в Україні [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/7278/1/96.pdf>

2. Ллюхіна Н.П., Муренко Т.О. Адаптація національної системи бухгалтерського обліку і фінансової звітності до міжнародних стандартів в сучасних умовах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2537/1/85.pdf>

3. Калюга Є.В. Передумови реформування бухгалтерського обліку в державному секторі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/viewFile/945/pdf_486

УДК 657.37:004.91

М.П. Городиський, канд. екон. наук, доц. (*ЖДТУ, Житомир*)

М.В. Кусяк, магістрант (*ЖДТУ, Житомир*)

ОРГАНІЗАЦІЯ ПОДАННЯ ЗВІТНОСТІ В УМОВАХ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМП'ЮТЕРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Стрімкий розвиток інформаційних технологій призводить до суттєвих змін в роботі бухгалтера – від способу узагальнення даних до режиму його праці. А все тому що використання сучасних програмних продуктів, новітньої техніки дозволяє зекономити час на виконання стандартних операцій.

Технічні зміни найбільш вплинули на такий елемент методу бухгалтерського обліку, як звітність. В повсякденній діяльності бухгалтера міцно закріпилося поняття «електронний звіт», проте його використання на практиці (насамперед, у зв'язку з наявністю відмінностей в нормативно-правових актах) продовжується здійснюватися зі значними труднощами. В той же час звітність в електронній формі, будучи елементом комп'ютеризації обліку, полегшує та пришвидшує облікові процеси на підприємстві, а тому дослідження в області такої форми звітності є актуальними та вагомими.

Комп'ютеризація бухгалтерського обліку є вагомим і невід'ємним процесом сучасності, що включає в себе і застосування електронної звітності.

Звітність є підсумковим елементом діяльності підприємства, який відображає основну інформацію про діяльність суб'єкта господарювання, його стан та можливості. Звітність складається та подається для чіткого уявлення про те, що відбувається на підприємстві, аби прийняти відповідне управлінське рішення.

За змістом бухгалтерська звітність поділяється на:

- фінансову (містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за певний період);
- управлінську (містить поточні дані фінансового та нефінансового характеру щодо діяльності підприємства; складається на вимогу управлінського персоналу на певну дату чи за період);
- податкову (подається платниками податків до органів Державної фіскальної служби і на підставі якої здійснюються нарахування та/або сплата податку, збору (обов'язкового платежу);
- статистичну (формується на підставі даних бухгалтерського обліку для розрахунку статистичних показників щодо економічних, соціальних, демографічних, екологічних явищ та процесів, які відбуваються в країні, її регіонах та галузях економіки для забезпечення цією інформацією держави та суспільства).

Кожен з наведених видів звітності може мати електронну форму. Проте чіткого поняття «електронна звітність» або «електронний звіт» немає. Вважаємо, що електронний звіт – це звіт, що складається в електронній формі відповідними суб'єктами у спеціальному програмному забезпеченні, інформація в якому фіксується у вигляді електронних даних із обов'язковими реквізитами та засвідчується необхідними цифровими підписами. Це одночасно і форма, і спосіб подачі будь-якої звітності

Процес створення та подачі електронної звітності передбачає використання спеціального бухгалтерського програмного забезпечення зі звітності. За допомогою даних програмних продуктів, в яких знаходяться законодавчо затверджені типові форми звітів, бухгалтер створює та заповнює відповідний звіт в електронному форматі. Формати звітності у електронній формі встановлено Наказом Міністерства доходів і зборів України від 29.11.2013 р. № 729 «Про затвердження Формату (стандарту) електронного документа звітності суб'єктів господарювання та Опису довідників, що публікуються з Форматом (стандартом) електронного документа звітності суб'єктів господарювання», згідно якого основним форматом електронної звітності є XML, що має розширення .xml. В деяких випадках використовується ще один формат – Adobe Portable Document Format (PDF), за допомогою якого відбувається розробка електронних форм звітності та кодування їх полів у документах.

Проте у вітчизняній та міжнародній практиці використовуються і інші електронні формати, хоча не всі вони розроблялися і призначалися для фінансової звітності.

Питання, що стосуються електронної звітності, її впровадження, формування, подачі, нормативно-правового регулювання є досить актуальними. Найбільше уваги науковці приділяють особливостям податкової електронної звітності, оскільки це перший вид звітності в електронній формі, яка почала використовуватися в Україні, вона є основним видом звітності в нашій державі та щодо якої виникає постійно, що постійно багато проблем.

Впровадження електронної звітності покращує зв'язок між підприємствами та контролюючими органами, робить його більш простим і економним; поліпшує адміністрування податків та зборів, сприяє оптимізації відносин державних органів і платників та забезпечує їх максимальну об'єктивність.

УДК 311.426:658.15

О.О. Горшанська, канд. екон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

СТАТИСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Для побудови прогнозів і стратегії розвитку підприємства, прийняття ефективних управлінських рішень необхідно сформувати чітке та об'єктивне уявлення щодо можливостей підприємства своєчасно і в повному обсязі фінансувати реалізацію цілей і виконання завдань в усіх сферах діяльності. Це обумовлює необхідність розробки інструментарію оцінки фінансового потенціалу підприємства.

Оцінка фінансового потенціалу підприємства здійснюється з використанням широкого спектра моделей та методів, які можна об'єднати у дві групи, виділивши описові та розрахункові методи. Описові методи ґрунтуються на визначенні якісних характеристик фінансового потенціалу підприємства та відрізняються суб'єктивністю й неоднозначністю висновків. Розрахункові методи оцінки фінансового потенціалу підприємства спираються на кількісні показники, переважно коефіцієнти ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності, і передбачають їх узагальнення за допомогою побудови

адитивних та мультиплікативних моделей. Серед методів цієї групи слід відмітити рейтинговий метод та методи інтегральної оцінки.

Бальна рейтингова оцінка фінансового потенціалу полягає у переведенні фактичних значень показників, які характеризують фінансові ресурси підприємства та можливості щодо їх додаткового залучення, у бали за розробленою оціночною шкалою. Задля цього за кожним включеним до системи показником має бути визначений діапазон змін і відповідна кожному інтервалу величина балів. Попри простоту застосування, бальна оцінка потребує ґрунтовного підходу до розробки оціночної шкали, що має об'єктивно описувати різницю у рівнях показників [1, с. 115]. За умов, коли складно однозначно встановити, який рівень показника вважати високим, середнім і низьким із відповідними ним балами В.А. Гросул та Т.С. Колеснік пропонують застосовувати метод нечітких множин.

Методи інтегральної оцінки дозволяють розрахувати показник, в якому узагальнюються значення інших показників, які скориговані відповідно до їх значимості. Інтегральну оцінку рівня фінансового потенціалу підприємства пропонується здійснювати за допомогою методу таксономії, який дозволяє: 1) використовувати показники з різними одиницями вимірювання; 2) враховувати показники різного інформаційного простору (позитивна динаміка показника може характеризувати як зниження, так і зростання рівня фінансового потенціалу); 3) лінійно впорядковувати підприємства за значенням інтегрального показника.

Визначення інтегрального показника рівня фінансового потенціалу підприємства відбувається у певній послідовності на підставі даних, які подаються у вигляді матриці. Стандартизація елементів матриці спостережень, яка проводиться з метою акцентування уваги на значному діапазоні відхилень вихідних даних, здійснюється з урахуванням розподілу показників на стимулятори і дестимулятори. Підставою розподілу показників на дві групи служить характер впливу кожного з них на рівень фінансового потенціалу підприємства. Показники, які позитивно впливають на рівень фінансового потенціалу підприємства, називаються стимуляторами на відміну від показників, які негативно впливають на нього. Розрахунки передбачають порівняння значення j -го показника для i -го року з середнім арифметичним значенням та середнім квадратичним відхиленням j -го окремого показника.

Матриця стандартизованих значень є основою для розрахунку відстані між показниками та вектором-еталоном, який характеризує еталонні значення рівня фінансового потенціалу підприємства і визначається з урахуванням поділу показників на стимулятори і

дестимулятори. Як міра відстані використовується Евклідова відстань. Отримані відстані є вихідними величинами, які використовуються під час розрахунку інтегрального показника – коефіцієнта таксономії. Враховуючи те, що за своєю суттю категорія «потенціал» відбиває не лише наявні, а й потенційні можливості, інтегральний показник рівня фінансового потенціалу, визначений методом таксономії, буде відображати рівень досягнення максимально можливих фінансово-господарських показників діяльності підприємства.

Інформаційні джерела:

1. Гросул В.А. Формування фінансової стратегії підприємств роздрібної торгівлі : монографія / В.А. Гросул, Т.С. Колеснік. – Х. : ХДУХТ, 2015. – 239 с.

УДК 658.005.5

І.В. Грабовська (*ХНУ, Хмельницький*)

РОЛЬ КОНТРОЛІНГУ В ЕФЕКТИВНОМУ УПРАВЛІННІ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах подолання кризових явищ в економіці, глобалізації господарських зв'язків та інтенсифікації виробництва важливе значення приділяється вивченню проблем сталого розвитку промислових підприємств, як здатності гнучко і оперативно реагувати на процеси, що відбуваються в навколишньому бізнес-середовищі. На перший план висуваються економічні критерії оцінки ефективності діяльності підприємств, підвищуються вимоги до гнучкості і оперативності управління з позицій забезпечення сталого та ефективного розвитку.

Для ефективності прийнятих управлінських рішень необхідно не тільки забезпечити надходження інформації, що відбиває реальний стан справ, організувати уніфіковану, стислу, чітку і просту форму її подачі, але і дотримати своєчасність її надходження. Тільки оперативність збору і обробки даних, їх значимість і актуальність дозволяють приймати ефективні бізнес-рішення. І тут центральне місце займає система обліку промислового підприємства, зокрема рівень її розвитку. Зі збільшенням обсягів інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень і скороченням термінів на її надання, відповідно зростає число подій господарської діяльності підприємства, які потребують обліку.

Сьогодні на вітчизняних підприємствах досить швидко йде процес інтеграції традиційних методів обліку, аналізу, нормування, планування і контролю в єдину систему отримання, обробки та узагальнення інформації. Таким чином, ефективне управління підприємством може бути досягнуте за допомогою послідовності рішень, сформованих на підставі вивчення інформації про результати діяльності підприємства, які достовірно і своєчасно відображають стан і поведінку керованих параметрів.

Новим словом в управлінні підприємствами стає застосування системи контролінгу, як регулярного і безперервного бізнес-процесу, що забезпечує ефективність діяльності підприємства відповідно до прийнятих управлінських рішень, його менеджменту. Контролінг, будучи однією з функцій управління, має цільову спрямованість, певний зміст, прийоми, інструменти і методи реалізації.

Вивчення питань контролінгу заслуговує на особливу увагу, так як в умовах жорсткої конкуренції, в яких працюють українські підприємства, організація ефективної системи контролінгу стає першорядним завданням їх корпоративного управління. Контролінг відображає рівень організації виробничої та торгівельної діяльності будь-якого підприємства, а також рівень його системи бухгалтерського обліку. З огляду на багатогранність контролінгу та його ефективний вплив на управління підприємством, далі будемо розуміти контролінг як управлінську систему, інтегруючу і координуючу всі функціональні сфери діяльності для досягнення оперативних і стратегічних цілей в рамках менеджменту організації.

Це визначення контролінгу відображає:

1) контролінг – управлінська система в рамках функціонуючої на промисловому підприємстві системи менеджменту;

2) система контролінгу складається з двох функціональних підсистем: стратегічний контролінг і оперативний контролінг, які вирішують свої цілі і завдання;

3) контролінг як ефективний механізм інтеграції та координації всіх функціональних сфер діяльності для досягнення поставлених стратегічних, тактичних і оперативних цілей, програм планів, задач сталого розвитку підприємства і його структурних підрозділів.

Удосконалення системи контролінгу є невід'ємним елементом системи управління підприємством. Концепція контролінгу є стрижнем, навколо якого повинні бути об'єднані основні елементи організації і управління діяльністю підприємства, а саме: всі категорії бізнес-процесів і їх витрати; центри відповідальності підприємства; системи планування і бюджетування, які формуються на основі центрів

відповідальності підприємства; система управлінського обліку, що побудована на основі центрів відповідальності і їх бюджетів; система стратегічного управління, яка базується на аналізі ланцюжка цінностей, аналізі стратегічного позиціонування і витратостворюючих чинників; інформаційні потоки (документообіг), які дозволяють оперативно фіксувати поточний стан виконання бюджетів центрів відповідальності; моніторинг і аналіз результатів фінансово-господарської діяльності підприємства; виявлення причин відхилень і формування керуючих впливів в рамках центрів відповідальності.

До основних компонентів концепції контролінгу слід віднести:

- формування організаційної структури, що забезпечує досягнення стратегічних і тактичних цілей та створення для цього інформаційної системи, що забезпечує ефективне вирішення завдань управління;

- орієнтацію на ефективне функціонування і розвиток організації у довгостроковій перспективі з метою отримання запланованого прибутку;

- розбиття виробничих завдань на підзадачі, а завдань контролінгу на цикли, з метою організації ітеративного процесу планування, контролю виконання і прийняття коригувальних рішень.

Для здійснення ефективного менеджменту промисловим підприємством, його сталого розвитку в умовах ризиків і невизначеності конкурентного середовища необхідно впровадження системи контролінгу. Основу системи контролінгу становить інформація про діяльність організації і стан ринкового середовища її функціонування, регулярний і своєчасний збір якої, її аналіз і планування набувають першорядного значення для підприємств.

Базові постулати концептуальних підходів до контролінгу, орієнтовані на стратегію сталого розвитку підприємства можна представити таким чином:

- отримання прибутку за допомогою рентабельності бізнесу;
- диверсифікація виробничої діяльності підприємства повинна здійснюватися при зростанні рентабельності бізнесу;
- зростання прибутковості не повинно перевищувати для підприємства допустимі рівні бізнесу;
- збалансований підхід до економічних, соціальних, екологічних аспектів діяльності.

Мета організації системи контролінгу на підприємстві може бути визначена як в широкому, так і у вузькому розумінні. У широкому розумінні система контролінгу організовується в системі управління промисловим підприємством для забезпечення підвищення його

конкурентоспроможності та досягнення збалансованої ефективності бізнесу. У вузькому розумінні система контролінгу реалізується для здійснення контролю за підвищенням ефективності управлінських рішень у напрямку економного та раціонального використання ресурсів підприємства з метою забезпечення максимального прибутку і рентабельності. Цільове завдання контролінгу – побудова на підприємстві ефективної системи прийняття, реалізації, контролю та аналізу управлінських рішень.

В умовах, що склалися контролінг для багатьох вітчизняних підприємств є необхідним для забезпечення їх сталого розвитку. Вищевикладене обумовлює важливість і актуальність подальших досліджень в галузі вивчення теоретико-методичних аспектів контролінгу та їх удосконалення, розробки методів реалізації даного управлінського інструменту на підприємстві.

УДК 657.411.8

І.Л. Грабчук, канд. екон. наук, доц. (*ЖДТУ, Житомир*)

В.М. Корицька, магістрант (*ЖДТУ, Житомир*)

КЛАСИФІКАЦІЯ ПРИБУТКУ ДЛЯ ПОТРЕБ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Прибуток впливає і на рівень використання ресурсів, і на їхній розподіл серед альтернативних користувачів. Саме прибуток спонукає підприємство здійснювати нововведення, що стимулює інвестиції, загальний випуск продукції та зайнятість.

Для більш глибокого та правильного розуміння прибутку як кінцевого результату діяльності суб'єкта господарювання важливе значення має його класифікація. Саме класифікація прибутку визначає його облікове відображення, адже вирішення питання про відображення господарських операцій на відповідних рахунках бухгалтерського обліку залежить від правильного аналізу їхньої сутності, впливу на результати роботи, від конструкції плану рахунків.

Проведений огляд літературних джерел засвідчив наявність невирішених питань, що підтверджує актуальність даного дослідження: 1) в літературі зустрічається значна кількість класифікаційних ознак прибутку та видів; 2) наявна невідповідність виділених видів класифікаційним ознакам у різних авторів; 3) окремі види прибутку не

використовуються на практиці (зокрема, розрахунковий, брутто, зароблений, отриманий, допущений, абсолютний, випадковий прибуток), що ставить під сумнів доцільність запропонованих класифікаційних ознак.

Зазначена ситуація обумовлена багатоаспектністю розуміння прибутку, адже по суті прибуток є: результатом того чи іншого варіанту вкладень підприємцем капіталу та його вартісного обліку; кінцевим результатом діяльності підприємства; об'єктом оподаткування; об'єктом управління.

На нашу думку, ознаки класифікації прибутку повинні враховувати організаційну структуру та особливості діяльності корпорації, тобто враховувати не тільки теоретичні аспекти формування прибутку, а й практичні. На основі аналізу результатів наукових досліджень, висловимо власне бачення підходів до класифікації прибутку для потреб бухгалтерського обліку, тобто визначимо ті ознаки, які матимуть вплив на організацію та ведення операцій з формування та розподілу прибутку (таблиця 1).

Таблиця 1 – Запропонована класифікація прибутку для потреб бухгалтерського обліку

№ з/п	Ознака та вид	Обґрунтування необхідності використання запропонованих ознак на практиці
1	2	3
1.	<i>За видом діяльності:</i> <ul style="list-style-type: none"> ✓ прибуток від операційної діяльності; ✓ прибуток від іншої (інвестиційної, фінансової) діяльності 	Застосування даної ознаки забезпечить наявність інформації про фінансові результати підприємства від усіх видів діяльності. Врахована при побудові ф. № 2 «Звіт про сукупний дохід (Звіт про фінансові результати)»
2.	<i>За характером оподаткування:</i> <ul style="list-style-type: none"> ✓ оподатковуваний прибуток; ✓ звільнений від оподаткування прибуток 	Забезпечує можливість здійснення відокремленого обліку фінансових результатів від оподатковуваних та неоподатковуваних операцій
3.	<i>За порядком розподілу прибутку:</i> <ul style="list-style-type: none"> ✓ прибуток до стягнення в бюджет; ✓ чистий прибуток: <ul style="list-style-type: none"> – використаний прибуток; – нерозподілений прибуток звітного періоду; – нерозподілений прибуток минулих років 	Зазначена ознака частково врахована при побудові фінансової звітності, може бути більш деталізована (в частині виділених підвидів) у внутрішній звітності

1	2	3
4.	<p><i>За напрямом використання прибутку:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ прибуток, використаний на обов'язкові фонди та резерви; ✓ прибуток, використаний на фонд розвитку; ✓ прибуток, використаний на фонд споживання 	<p>Вказана ознака повинна враховуватися при побудові внутрішньої звітності для забезпечення користувачів необхідною інформацією про використання прибутку за встановленими на підприємстві напрямками</p>

Побудова правильної класифікації повинна здійснюватися, виходячи з практичних потреб конкретної науки, та з дотриманням вимог логіки щодо поділу понять. Вказаний підхід забезпечить вибір таких підстав класифікації та виділення таких видів прибутку, які б забезпечували ефективне управління діяльністю підприємства. Зокрема, в ході проведеного дослідження обґрунтовано необхідність здійснення класифікації за такими ознаками, як вид діяльності, характер оподаткування, порядок розподілу та напрям використання прибутку.

УДК 657.1.011.56:004.42

І.Л. Грабчук, канд. екон. наук, доц. (ЖДТУ, Житомир)

О.В. Николайчук, магістрант (ЖДТУ, Житомир)

ВИБІР ПРОГРАМНОГО ПРОДУКТУ ДЛЯ ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ НА УМОВАХ АУТСОРСИНГУ

Впровадження бухгалтерського аутсорсингу не передбачає обов'язкового застосування спеціалізованого програмного забезпечення. Вибір конкретного програмного продукту залежить від можливостей та побажань підприємства-замовника та аутсорсера.

Ринок бухгалтерського програмного забезпечення представлений широким асортиментом та дозволяє здійснити вибір як між програмами, що потрібно інстальовати на комп'ютер, так і між онлайн-програмами. При виборі програмного продукту слід враховувати безліч критеріїв вимог до нього, як:

- базовий функціонал програми;
- оперативність відображення змін законодавства;
- зручність інтерфейсу;
- наявність методичної літератури;

- технічна підтримка партнера;
- можливість переносу даних і роботи в роздільному режимі;
- відкритість системи;
- гнучкість системи;
- можливість експорту-імпорту даних з іншими програмними комплексами;
- комплексність системи;
- захищеність системи;
- масштабність;
- вартість та порядок ліцензування.

Найкращим варіантом для організації співпраці між сторонами договору бухгалтерського аутсорсингу було б використання «хмарних» сервісів, поширення яких відбувається значними темпами протягом останніх років. Сервіси «хмарних» обчислень – це програми, доступ до яких забезпечується через Інтернет за допомогою мережевих додатків. Основна відмінність від звичного методу роботи з програмним забезпеченням полягає в тому, що користувач використовує не ресурси свого персонального комп'ютера, а комп'ютерні ресурси і потужності, які надаються йому як Інтернет-сервіс. При цьому користувач має повний доступ до власних даних і можливість роботи з ними, але не може управляти програмною базою, з допомогою якої ця робота відбувається [1].

Щодо безпеки використання «хмарних» сервісів, то вони працюють через веб-браузер, і навіть якщо веб-додаток піддався кібератаці, браузер обмежує доступ до ресурсів комп'ютера і призначених для користувача даних. Зараження комп'ютерів через браузери вкрай малоімовірно [2]. Крім того, останнім часом серед підприємств стало популярним зберігати бухгалтерські бази на зовнішніх серверах, що унеможливує їх вилучення контролюючими органами. Таким чином, основні переваги, які надає використання «хмарного» програмного забезпечення в ході бухгалтерського аутсорсингу, полягають в покращенні організації співпраці бухгалтерів з іншими працівниками та контрагентами; простоті доступу до інформаційної бухгалтерської бази; можливості роботи за принципом «віддаленого робочого місця»; безпечності використання в порівнянні з стаціонарним програмним забезпеченням.

Проте аутсорсерам не обов'язково в ході надання послуг використовувати саме «хмарне» програмне забезпечення. Щодо простоти застосування як аутсорсерами, так і їх клієнтами, то за допомогою налаштування віддаленого доступу, системи паролів, надається можливість підприємству-клієнту отримувати необхідні дані,

які зберігаються в інформаційній базі «стаціонарного» програмного забезпечення аутсорсера.

Вважаємо, що в сфері бухгалтерського обліку поширення «хмарних» технологій сприятиме розвитку аутсорсингу. Відсутність в штаті облікових працівників, перенесення значної частини витрат у вигляді оплати програмного забезпечення на аутсорсера дозволяє досягнути підприємствам економії, навіть в порівнянні з оплатою послуг аутсорсингу. Використання аутсорсерами «хмарного» програмного забезпечення сприяє б швидкому введенню даних за здійсненими операціями, знижує ризик втрати документів, а також дозволяє оперативно отримувати звіти за здійсненими операціями.

Інформаційні джерела:

1. Що таке хмарні обчислення? URL: <http://cbto.com.ua/library/cloud-computing>
2. Мурашко Т. Хмарні програми як захист від кібератак. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/405362/taras-murashko-hmarni-programy-yak-zahyst-vid-kiberatak>

УДК 631.145:631.151.61

Д.В. Дячков, канд. екон. наук, доц. (ПДАА, Полтава)

А.В. Дяченко, магістрант (ПДАА, Полтава)

СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТУ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

Система управління витратами забезпечує планування господарської діяльності. Особливість цієї системи полягає в орієнтації на детальний облік витрат виробництва, пов'язаних з використанням ресурсів та калькулюванням собівартості продукції з метою пошуку резервів зниження витрат на одиницю продукції.

Система управління витратами відокремлена від бухгалтерського обліку, оскільки, насамперед вона є складовою системи менеджменту на підприємстві, та охоплює не тільки облік витрат, а їх планування, організацію виробництва та розробку системи стимулювання працівників за досягнення поставлених цілей. Основними характеристиками менеджменту витрат є:

- зосередження на попередженні витрат, а не на їх обліку;
- тісний зв'язок між оперативними і стратегічними цілями виробництва;
- концентрація на оцінці прибутковості діяльності й аналізі руху готівки та витрат;
- рівноцінне використання технологічних удосконалень і шляхів економії витрат з метою збільшення прибутку;
- залучення в систему всіх видів витрат, у том у числі, витрат реалізації, маркетингу, загальногосподарських тощо.

Загалом система менеджменту витрат базується на трьох основних принципах: глибокому аналізі діяльності підприємства, побудові всієї системи на оцінці витрат, постійному процесі вдосконалення діяльності. Завдяки цим принципам система є широкоохоплюючою, гнучкою й активною порівняно з іншими системами формування, функціонування, контролю та управління витратами. При цьому слід зазначити, що менеджмент витрат не означає управління витратами безпосередньо як такими. Скоріше це управління діяльністю, в процесі якої виникають витрати. Тільки шляхом змін у виробничій діяльності, змін тактики та короткострокових цілей, що відповідно викликає попит на певні дії або знижує його, менеджер може суттєво вплинути на рівень витрат [1, с. 115].

Система управління витратами суттєво відрізняється від традиційного бухгалтерського обліку, орієнтованого на складання фінансової (бухгалтерської) звітності. На відміну від бухгалтерського обліку, який відображає результати діяльності підприємства за минулий період, тобто за своєю суттю є ретроспективним, вона забезпечує контроль та аналіз поточної діяльності підрозділів, дозволяє виявити взаємозв'язок між рівнем витрат, обсяги виробництва й прибутком і на підставі цього оперативно планувати майбутню діяльність. Тобто за своєю суттю система управління витратами націлена на перспективу [1, с. 213].

Для забезпечення ефективного менеджменту необхідно організувати управління витратами в різних аспектах – за технологіями (звичайні, інтенсивні), центрами відповідальності, видами продукції, за відповідальними особами. Це дає змогу всебічно аналізувати рівень витрат та встановлювати їх відповідність визначеним нормам.

Система управління витратами повинна забезпечити менеджерів господарства інформацією, яка дозволить:

- приймати управлінські рішення з урахуванням їхніх економічних наслідків;
- контролювати витрати у зіставленні з нормами;
- формувати економічну стратегію;

- оцінювати формування собівартості та прибутку протягом виробничого періоду;
- оцінювати витрати в розрізі структурним підрозділів підприємства;
- приймати рішення стосовно доцільності здійснення виробництв, ефективності використання ресурсів [2, с. 253].

Отже, система управління витратами відіграє надзвичайно важливу роль у розробці стратегії поведінки підприємства, зокрема дозволяє обґрунтовано підходити до прийняття управлінських рішень під впливом зовнішнього економічного середовища.

Інформаційні джерела:

1. Дем'яненко С. І. Менеджмент аграрних підприємств: [навч. посіб. для студ. вузів] / С. І. Дем'яненко. – К.: КНЕУ, 2005. – 348 с.

2. Шваб Л. І. Економіка підприємства: [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / Л. І. Шваб. – К.: Каравела, 2004. – 568 с.

УДК 331:658

О.В. Жилиякова, канд. екон. наук (*ХДУХТ, Харків*)

О.А. Нечипоренко, магістрант (*ХДУХТ, Харків*)

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ У СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ

Важливою складовою антикризового фінансового управління є обґрунтування інновацій у фінансово-господарській діяльності підприємства, як інноваційних видів продукції, інноваційних технологічних процесів, так і інноваційних підходів до обґрунтування фінансово-економічних рішень.

В контексті антикризового управління мова йде про широке впровадження новітніх технологій у процесі стратегічного та оперативного планування антикризових заходів, управління витратами, контролю якості реалізації антикризової програми.

Планування антикризових заходів є ключовим елементом антикризового управління та фінансової санації підприємств. На наш погляд, слід розрізняти два типи планування антикризових заходів: профілактичний та санаційний. Перший тип реалізується на етапі профілактики фінансової кризи – плануються заходи, спрямовані на недопущення фінансової кризи у рамках підсистеми раннього

попередження та реагування. Якщо за умов відсутності системи управління ризиками підприємство опинилося у фінансовій кризі, то слід перейти до планування фінансової санації. Планування антикризових заходів значною мірою підлягає законодавчому регулюванню. Це пов'язано з тим, що банкрутство підприємства торкається широкого спектру учасників фінансових відносин. Нормативно-правове регулювання у цій сфері зумовлено необхідністю створення запобіжників для уникнення маніпуляцій та зловживань окремими групами інтересів.

Вивчення структури плану санації, що затверджена нормативно-правовим актом, дозволяє виокремити ряд недоліків такого підходу до антикризового планування. Незалежно від обставин, за яких реалізуються антикризові заходи, їх планування має здійснюватися на двох рівнях: стратегічному та оперативному. Водночас у рекомендованій Типовій формі санації відсутній стратегічний рівень планування та аналізу.

Необхідною умовою успішного антикризового управління є ефективне управління ризиками, що передбачає їх ідентифікацію, аналіз та нейтралізацію. Однак, у Типовій формі плану санації відсутні механізми управління ризиками.

Для проведення якісної оцінки фінансового стану підприємства, аналізу факторів, що призвели до неплатоспроможності, аналізу структури активів, дебіторської та кредиторської заборгованості, прибутковості підприємства, довгострокових та поточних фінансових інвестицій необхідними є адекватні методики аналізу, посилення на які у згаданому вище нормативному акті відсутні, що робить аналіз формальним.

Планові заходи щодо відновлення платоспроможності боржника та погашення вимог перед кредиторами, що наведені у розділах V «Заходи з відновлення платоспроможності» та VI «Погашення вимог кредиторів», мають бути інтегровані в систему стратегічного та оперативного планування і підкріплені конкретними плановими показниками. З цією метою має бути розроблена інтегрована система антикризових планів, у тому числі їх форми: план фінансових результатів, план руху грошових коштів, графіки залучення та погашення позик, інвестиційний план, плановий баланс.

Для підвищення якості антикризового планування обґрунтуємо ряд інноваційних інструментів, що належать до арсеналу антикризового фінансового контролінгу. По-перше, в систему антикризового планування слід ввести стратегічну складову. Слушним у цьому розумінні є висновок деяких науковців, що стратегічний контролінг діяльності підприємства і розробка стратегії запобігання його

неплатоспроможності належить до основних заходів антикризового фінансового управління. Стратегічний контролінг охоплює комплекс інструментів із стратегічного планування та контролю, стратегічного управління витратами та вартістю підприємства.

Слід зазначити, що за основні ознаки стратегічного антикризового планування нами прийнято: належність до компетенції топ-менеджменту, концентрація на розвитку підприємства у довгостроковому періоді, значно вищий рівень невизначеності порівняно з оперативним плануванням, формування умов та бази для оперативного планування антикризових заходів.

Зазначені ознаки, на наш погляд, доцільно конкретизувати у напрямку віднесення антикризового стратегічного планування не просто до компетенції топ-менеджменту, а до фінансового контролінгу як складової керівництва компанією.

УДК 336.647/648

Л.Л. Калініченко, д-р екон. наук, проф. (*ХНУБА, Харків*)

К.В. Шип, здоб. вищ. осв. (*ХНУБА, Харків*)

МЕТОДИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

Підприємницька структура є самоокупною або самофінансованою системою, яка повинна забезпечувати рентабельну роботу. У зв'язку з цим особливого значення набувають способи фінансового забезпечення підприємницької структури. Фінансове забезпечення спрямоване на вирішення таких основних завдань:

- фінансування поточної виробничо-господарської діяльності;
- пошук резервів збільшення доходів, прибутку, підвищення рентабельності та платоспроможності;
- виконання фінансових зобов'язань перед іншими суб'єктами підприємництва, бюджетом, банками;
- мобілізація фінансових ресурсів в обсязі, необхідному для фінансування виробничого розвитку, збільшення власного капіталу;
- контроль за ефективним, цільовим розподілом та використанням фінансових ресурсів.

Фінансове забезпечення підприємницької структури може бути здійснено у таких формах:

- самофінансування, засноване на використанні власних ресурсів для забезпечення розвитку суб'єктів підприємницької діяльності;
- кредитування, яке здійснюється за рахунок мобілізації тимчасово-вільних коштів на основі принципів забезпеченості, платності, поверненості, цільового призначення;
- бюджетне фінансування, що здійснюється на безповоротній основі за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів.

Під фінансовими методами забезпечення розуміють форму вираження фінансових відносин, що визначає конкретні способи формування і використання централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів для забезпечення ефективного функціонування всіх складових ланок фінансової системи, основні з яких розглянемо в таблиці 1.

Таблиця 1 – Методи фінансового забезпечення підприємницьких структур

Метод фінансового забезпечення	Характеристика проекту	Інструменти фінансового забезпечення
1	2	3
Само-фінансування	невеликі реальні проекти, для яких важко визначити строк окупності та рівень дохідності	- чистий прибуток; - амортизаційні відрахування.
Акціонування	великі проекти зі значними строками окупності витрат; при галузевій або регіональній диверсифікації	емісія акцій.
Кредитне фінансування	невеликі короткострокові проекти з високою нормою рентабельності інвестицій	- кредити банків та небанківських фінансово-кредитних інститутів; - боргові зобов'язання юридичних та фізичних осіб; - цільові облігаційні позики.
Бюджетне фінансування	проекти пов'язані з проведенням найважливіших науково-технічних розробок, які виконуються за державним замовленням чи в межах міжнародної науково-технічної співпраці на конкурсній основі	- бюджетний кредит; - відшкодування частини вкладених інвестором фінансових ресурсів.

1	2	3
Лізинг і селенг	модернізація або реконструкція підприємства	передача рухомого та нерухомого майна у тимчасове користування.
Факторинг	невеликі короткострокові проекти	переуступка дебіторської заборгованості
Проектне фінансування	довгострокові великі проекти розвитку інфраструктури промисловості, а також надання комунальних послуг із використанням специфічних фінансових інструментів	- банківський; - комерційний; - державний; - міжнародний капітал.
Венчурне фінансування	довгострокові ризикові проекти	- великі та міжнародні компанії; - банки; - страхові та пенсійні фонди; - приватні інвестори.
Спонсорство	довгострокові короткострокові проекти	може бути договірним, обмінюватися на рекламу з метою популяризації товару або юридичної особи.
Благодійність	довгострокові або короткострокові проекти	- благодійна пожертва; - благодійний грант.

На ефективність функціонування підприємницьких структур істотно впливає вибір оптимальних методів фінансового забезпечення. Стимулювання розвитку бізнесу в Україні потребує комплексного підходу, складовими якого можуть стати: спрощення механізму отримання кредиту; створення умов для розвитку небанківських фінансових установ; удосконалення законодавчого забезпечення діяльності банків; державна підтримка інформаційних програм з мікрокредитування; скорочення податкового тягаря та вдосконалення механізмів інвестиційно-кредитної підтримки малого та середнього бізнесу; створення державної програми пільгового кредитування підприємництва.

Л.О. Кирильсва, канд. екон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

А.С. Круглов, магістрант (*ХДУХТ, Харків*)

АКТУАЛЬНІ ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСОБЛИВОСТІ ЩОДО МАТЕРІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАСТРАХОВАНИХ ОСІБ У ЗВ'ЯЗКУ З ТИМЧАСОВОЮ ВТРАТОЮ ПРАЦЕЗДАТНОСТІ

З 01 жовтня 2018 року набула чинності постанова правління Фонду соціального страхування, згідно до якої запровадив новий Порядок фінансування страхувальників для надання матеріального забезпечення застрахованим особам у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та окремих виплат потерпілим на виробництві за рахунок коштів Фонду соціального страхування України [1]. Тому для бухгалтерів суб'єктів господарювання актуальним є питання щодо оновлення організаційно-методичного аспекту матеріального забезпечення застрахованих осіб у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та його відображення в обліку.

Так, по-перше, працівник, який влаштований за основним місцем роботи, має надати роботодавцю, зазвичай до бухгалтерії, листок непрацездатності, оформлений у медичному закладі належним чином для підтвердження й оплати днів тимчасової непрацездатності або відпустки у зв'язку з вагітністю та пологами. Листок непрацездатності має містити підписи лікарів та печатку медичного закладу, якщо на листку присутні виправлення, то вони мають бути засвідчені записом «Виправленому вірити», підписом лікуючого лікаря та печаткою медичної установи». У разі виявлення порушень в оформленні листка непрацездатності, зазначених в Інструкціях № 455 та № 532 та листу Фонду соцстраху з ТВП від 19.05.2016 р. № 5.1-31-768 [3; 4], його необхідно повернути працівникові для переоформлення. Після перевірки листка непрацездатності його необхідно зареєструвати у журналі обліку листків непрацездатності.

Рішення про призначення матеріального забезпечення приймається комісією (уповноваженим) із соціального страхування, що створюється (обирається) на підприємстві, в установі, організації [5]. Комісія із соціального страхування підприємства створюється при чисельності застрахованих осіб понад 15 працюючих за наймом, якщо на підприємстві застрахованих осіб до 15, тоді на загальних зборах працівників обирається уповноважений із соціального страхування підприємства [6]. Тому наступний крок щодо обробки листка

непрацездатності – оформлення протоколу комісії із соціального страхування (або уповноваженої особи). З 01.10.2018 р. визначено строки розгляду документів для призначення допомоги: протягом десяти днів після отримання документів для призначення допомоги по тимчасовій непрацездатності, по вагітності та пологах (п. 1 ст. 32 Закону № 1105 [2]) та не пізніше наступного дня після дня звернення за допомогою на поховання (п. 3 ст. 32 Закону № 1105 [2]). Крім того, з 27.07.2018 р. оновлено форму Протоколу комісії (уповноваженого) із соцстрахування на підприємстві, в установі, організації. Так, таблиця Протоколу втратила частину про путівки через вилучення наступних функцій комісії (уповноваженого) із соціального страхування: виділення путівок до санаторіїв та (або) санаторіїв-профілакторіїв застрахованим особам і членам їх сімей; виділення путівок до дитячих оздоровчих закладів; надання соціальних послуг із позашкільного обслуговування з дітьми застрахованих осіб; виділення новорічних подарунків.

Наступний важливий організаційний етап – заповнення зворотної сторони листка непрацездатності бухгалтером. Так, зважаючи на необхідність надати інформацію щодо розрахунку середньої заробітної плати та розміру лікарняних, бухгалтер має скласти необхідну довідку згідно до чинного Листа ФСС з ТВП від 20.07.2016 р. № 2.4-46-1257 «...бланк діючого листка непрацездатності не відповідає нормам чинного законодавства, то вважаємо, що в цьому випадку не буде порушенням законодавства, якщо розділ листка непрацездатності «Довідка про заробітну плату» не заповнювати, а до листка непрацездатності додавати розрахунок середньої заробітної плати за 12 місяців, засвідчений підписом керівника і головного бухгалтера та печаткою підприємства» [5].

У контексті організаційних змін з 01.10.2018 року Заяву-розрахунок до ФСС необхідно подавати не пізніше 5 робочих днів з дня прийняття рішення комісією (уповноваженим) із соцстрахування про виплату матеріального забезпечення. Подати Заяву-розрахунок можна у паперовому вигляді безпосередньо до ФСС або надіславши в електронному вигляді із застосуванням електронного цифрового підпису.

Також новацією є з 01.10.2018 року обов'язок страхувальників повідомляти ФСС про проведення виплат застрахованим особам, тобто звітувати, що кошти виплачено в повному обсязі і в призначений строк (строки) (у найближчий після дня призначення допомоги строк, установлений для виплати зарплати – для допомоги по тимчасовій непрацездатності внаслідок захворювання або травми, у зв'язку з необхідністю догляду за хворою дитиною, у зв'язку з необхідністю

догляду за хворим членом сім'ї та допомоги по вагітності та пологах; не пізніше наступного робочого дня після отримання страхових коштів від ФСС на спец рахунок – для допомоги на поховання). Повідомлення до ФСС можна направляти в електронному вигляді, з використанням електронного цифрового підпису; листом з повідомленням; особисто до відділення ФСС. Строк подання Повідомлення – не пізніше ніж місяць з дня виплати допомоги за рахунок ФСС.

Таким чином, економічні й суспільні перетворення, які наразі відбуваються в країні, безпосередньо впливають на організацію роботи бухгалтера та підприємства в цілому. Тому важливо слідкувати за оновленням нормативно-законодавчої регламентації діяльності суб'єкта господарювання з метою уникнення матеріальних та часових витрат.

Інформаційні джерела:

1. Про затвердження Порядку фінансування страхувальників для надання матеріального забезпечення застрахованим особам у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та окремих виплат потерпілим на виробництві за рахунок коштів Фонду соціального страхування України : постанова Правління Фонду соціального страхування України від 19.07.2018 року № 12.

2. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 23.09.99 р. № 1105-XIV.

3. Інструкція про порядок видачі документів, що засвідчують тимчасову непрацездатність громадян, затверджена наказом МОЗ від 13.11.01 р. № 455.

4. Інструкція про порядок заповнення листка непрацездатності, затверджена наказом МОЗ, Мінсоцполітики, Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві від 03.11.04 р. № 532/274/136-ос/1406.

5. Щодо оформлення підтверджуючих документів для призначення матеріального забезпечення застрахованим особам: лист Виконавчої дирекції Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності від 20.07.2016 р. № 2.4-46-1257.

6. Про затвердження Положення про комісію (уповноваженого) із страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності : постанова Правління Фонду соціального страхування України від 19.07.2018 року № 13.

В.Д. Кубік, ст. викл. (ОНЕУ, Одеса)

Т.Л. Мартинова, здоб. вищ. осв. (ОНЕУ, Одеса)

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: СЬОГОДЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Особливе місце в сучасній економіці України належить малому підприємництву. Розповсюдженість малих підприємств обумовлена швидкістю реагування на зміни, які відбуваються на ринку, мінімізацією витрат на управління, швидкістю оновлення основних засобів, можливістю ведення спрощеної системи податкового, фінансового та статистичного обліку.

Усім підприємствам, незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності необхідно вести бухгалтерський облік і складати фінансову звітність згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», який визначає правові принципи регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності в Україні [1]. Винятком є П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва», що застосовується лише суб'єктами малого бізнесу [2].

Організація системи бухгалтерського обліку на малих підприємствах залежить від:

- вибору системи оподаткування (згідно із законодавством підприємства, незалежно від розмірів та форм господарювання, можуть обирати як загальну систему оподаткування, так і спрощену систему, якщо відповідатимуть відповідним критеріям);

- вибору форми організації бухгалтерського обліку (відповідно до законодавства існує чотири варіанти);

- вибору системи бухгалтерського обліку (залежно від обсягів здійснюваної діяльності та вимог законодавства, суб'єкти малого підприємництва можуть обирати загальну, спрощену та просту форми бухгалтерського обліку та складати на цій основі загальну, спрощену або просту фінансову звітність);

- використання плану рахунків (мають право на вибір як загального, так і спрощеного плану рахунків бухгалтерського обліку, в залежності від форми організації та обраної системи оподаткування).

Регістри бухгалтерського обліку мають складатись малим підприємством щомісяця. Підставою для записів у регістрах є первинні

документи про факти господарських операцій, що ведуться в тій сумі, яка зазначена у первинних документах, тобто в гривнях і копійках. Методичні рекомендації передбачають два варіанти ведення регістрів: проста форма обліку, спрощена форма бухгалтерського обліку. Проста форма бухгалтерського обліку передбачає використання Журналу обліку господарських операцій. Дана форма обліку застосовується підприємствами з незначним документооборотом (кількістю господарських операцій). Спрощена форма бухгалтерського обліку, що рекомендовано для малих підприємств з більшим обсягом документообороту (а отже, і чисельністю працюючих, і обсягом реалізації), з виробництвом готової продукції, виконанням матеріаломістких робіт та послуг, передбачає використання п'яти відомостей та оборотно-сальдової відомості. Для організації бухгалтерського обліку в методичних рекомендаціях запропоновано вести облік доходів і витрат у журналах (журнал 1-мс обліку активів; журнал 2-мс обліку капіталу і зобов'язань; журнал 3-мс обліку доходів; журнал 4-мс обліку витрат) і відомостях.

Достатньо повне і чітке відображення бухгалтерського обліку не можливе без складання фінансової звітності. В Україні для суб'єктів малого підприємництва П(С)БО 25 передбачає складання Фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва у складі балансу (форма 1-м) і звіту про фінансові результати (форма 2-м). Сам баланс суб'єкта малого підприємництва відрізняється від форми балансу звичайних підприємств зменшеною кількістю окремих статей (оскільки відбувається певне групування статей). Обов'язковими статтями у балансі суб'єкта малого підприємництва повинні бути: основні засоби, нематеріальні активи, запаси, поточні зобов'язання, грошові кошти та їх еквіваленти, власний капітал, нерозподілений прибуток та інші.

Згідно норм Податкового кодексу України суб'єкти малого бізнесу можуть застосовувати два варіанти оподаткування: загальну систему оподаткування та спрощену систему оподаткування [3]. Спрощена система оподаткування, обліку та звітності передбачає особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів, на сплату єдиного податку в порядку та на умовах, визначених Податковим кодексом України, з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності. Загальна система оподаткування, обліку та звітності має складну систему ведення бізнесу з точки зору обліку та звітності. Проте вона дозволяє займатися будь-яким видом діяльності та немає інших обмежень, що притаманні спрощеній системі оподаткування.

За нормами Податкового кодексу України виокремлено 4 групи платників єдиного податку [3]. Для 1 групи ставка єдиного податку становить до 10% від розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб, який за станом на 1 липня 2018 року дорівнює 1 841 гривні (максимальна сума єдиного податку - 184,10 грн.). Для платників податків, що відносяться до 2 групи до 20% від суми мінімальної заробітної плати, яка в 2018 році дорівнює 3723 грн.(максимальна ставка єдиного податку - 744,60 грн.). Для 3 групи ставка єдиного податку розраховується залежно від доходу відповідно до колишньої методології - у платників ПДВ залишається 3%, у неплатників - 5%. Платники єдиного податку 4 групи самостійно обчислюють суму податку щороку в таких розмірах: в I кварталі - 10 %; в II кварталі - 10 %; в III кварталі - 50 %; в IV кварталі - 30 %.

У 2019 році ніяких змін, крім обумовлених зростанням мінімальної заробітної плати і прожиткового мінімуму, для першої, другої та третьої груп платників єдиного податку не відбудеться. Пояснювальна записка про Державний бюджет на 2019 рік містить інформацію про плани приєднати до четвертої групи фізичних осіб-підприємців, які провадять діяльність виключно в межах фермерського господарства, зареєстрованого відповідно до Закону України «Про фермерське господарство»[4].

Отже, для подальшого розвитку підприємств малого бізнесу необхідно вдосконалювати нормативну та правову базу забезпечення обліку, систему оподаткування, а також розробляти методики обліку на малих підприємствах з урахуванням специфіки їх функціонування.

Інформаційні джерела:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999р. №996-XIV [Електронний ресурс] .– Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 25 лютого 2000 р. № 39 – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.

3. Податковий Кодекс України від 02.12.10 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

4. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про Державний бюджет України на 2019 рік» від 14.09.2018р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls>

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

В сучасних умовах діяльності підприємств підвищення якості інформації, яка формується у системі бухгалтерського обліку, набуває актуальності. При реалізації цього напрямку розвитку бухгалтерського обліку та звітності на перший план виходить проблема оцінки якості облікової інформації. В цих умовах постають завдання удосконалення системи забезпечення інформаційної відкритості господарської діяльності підприємств, підвищення відповідальності за своєчасність і зміст інформації, що розкривається.

Проведений аналіз світового досвіду використання облікової інформації показує, що підвищення якості інформації може бути досягнуто: по-перше, розвитком певних принципів формування облікової інформації, безпосередньо сформульованих в Міжнародних стандартах фінансової звітності; по-друге, вдосконаленням механізму регулювання якості облікової інформації; по-третє, забезпеченням адекватної системи показників якості облікової інформації та методики їх розрахунку.

У сучасній економіці також назріла необхідність в розвитку механізму комплексного регулювання, контролю і оцінки якості облікової інформації. В рамках цієї проблеми необхідним є вирішення комплексу завдань по створенню системи показників якості облікової інформації, обґрунтуванню методів оцінки якості облікової інформації, створенню системи регулювання та контролю якості облікової інформації.

На нашу думку при розробці методичного інструментарію оцінки якості облікової інформації необхідно систематизувати методи оцінки якості облікової інформації: нормативний, статистичний, експертний.

Актуальним науково-практичним аспектом в організаційних питаннях оцінки якості облікової інформації є використання експертних методів на основі методу Дельфі і методу структурування функції якості, що дозволить забезпечити формування та контроль якості облікової інформації на всіх рівнях управління бізнес-процесом відповідно до потреб користувачів облікової інформації.

В.А. Кулик, д-р екон. наук, доц. (ПУЕТ, Полтава)

В.О. Головахіна, здоб. вищ. осв. (ПУЕТ, Полтава)

ОБЛІК ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

У процесі розвитку ринкових відносин усі підприємства України зіткнулися з рядом проблем щодо визначення фінансових результатів та відображення їх у обліку. На сучасному етапі велика кількість підприємств є неприбутковими або ж малоприбутковими, а одним з найважливіших показників, що характеризує ефективність фінансової діяльності підприємства, є фінансовий результат: прибуток чи збиток.

Варто відзначити, що бухгалтерський облік в Україні, відповідно до чинного законодавства, має задовольняти потреби як зовнішніх, так і внутрішніх користувачів. Тому, розширення меж дії облікової політики не лише на показники фінансової звітності, а на систему бухгалтерського обліку в цілому, зумовлює потребу виокремлення елементів облікової політики щодо управлінського обліку як інформаційної бази, призначеної для задоволення інформаційних потреб внутрішніх користувачів облікової інформації у процесі управління підприємством.

Облікова політика повинна мати управлінську спрямованість, тоді вона більшою мірою зможе позитивно впливати на господарські процеси, що відбуваються на підприємстві. Саме інтереси внутрішніх користувачів облікової інформації підприємств є пріоритетними й на задоволення їх потреб повинна бути направлена облікова політика.

У нинішніх умовах проблемним залишається питання щодо неузгодженості класифікації видів діяльності та субрахунків обліку доходів, витрат та фінансових результатів, на яких вони формуються [1].

Наразі, Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій передбачено такий перелік субрахунків до рахунку 79 «Фінансові результати»:

1) 791 «Результат операційної діяльності». На субрахунку 791 «Результат операційної діяльності» визначається прибуток (збиток) від операційної діяльності підприємства. За кредитом субрахунку відображається в порядку закриття рахунків сума доходів від реалізації готової продукції, товарів, робіт, послуг та від іншої операційної діяльності (рахунки 70 «Доходи від реалізації», 71 «Інший операційний дохід»), за дебетом - сума в порядку закриття рахунків обліку

собівартості реалізованої готової продукції, товарів, робіт і послуг; адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат (90 «Собівартість реалізації», 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші витрати операційної діяльності»);

2) 792 «Результат фінансових операцій». На субрахунку 792 «Результат фінансових операцій» визначається прибуток (збиток) від фінансових операцій підприємства. За кредитом субрахунку відображається списання суми в порядку закриття рахунків обліку доходів від участі в капіталі та інших фінансових доходів, за дебетом - списання фінансових витрат з рахунків 95 «Фінансові витрати» та 96 «Втрати від участі в капіталі»;

3) 793 «Результат іншої діяльності». На субрахунку 793 «Результат від іншої діяльності» визначається прибуток (збиток) від іншої діяльності підприємства. За кредитом рахунку відображається списання суми в порядку закриття рахунків обліку доходів від інвестиційної та іншої діяльності підприємства, за дебетом - списання витрат з рахунку 97 «Інші витрати».

Для підвищення аналітичності облікової інформації щодо фінансових результатів для прийняття управлінських рішень, вважаємо за доцільне у робочих планах рахунків підприємств ввести до субрахунку 791 «Результат операційної діяльності», субрахунки другого порядку 7911 «Результат від операційної діяльності» та 7912 «Результат від іншої операційної діяльності».

Для обліку фінансових результатів досить важливим є раціональний вибір облікової політики: вибір методу амортизації, методу оцінки вибуття запасів, нарахування резерву сумнівних боргів тощо. Все це істотно впливає на фінансовий стан, підприємства та у подальшому знаходить своє відображення у фінансовій звітності підприємства.

Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій передбачено можливість самостійного вибору підприємством періодичності визначення фінансового результату: 1) щомісячно; 2) щорічно [2].

Підприємство самостійно може обрати один із запропонованих варіантів, проте варто відмітити, що перший спосіб є найбільш доцільним, оскільки складання проміжної звітності є обов'язковим, тому визначення фінансового результату щомісячно є доречним.

Крім того, у внутрішніх розпорядчих документах може бути передбачено порядок розподілу прибутку. Для вдосконалення формування прибутку підприємства та економічного обґрунтування

його потреби пропонуємо здійснювати планування розподілу прибутку в такому порядку:

1) визначення потреби у прибутку за напрямками його використання;

2) формування цільової структури розподілу прибутку;

3) визначення пріоритетності у використанні прибутку за окремими напрямками використання;

4) балансування потреби у прибутку за напрямками його використання з можливостями отримання прибутку під час здійснення господарсько-фінансової діяльності підприємства.

Таким чином, на підставі проведеного дослідження можна зробити такі загальні висновки. Фінансовий результат є досить складною та багатовимірною категорією. Інформація про результати діяльності відображається у фінансових звітах підприємства та є загальнодоступною інформацією для визначення показників ефективності діяльності підприємства. З метою покращення та підвищення ефективності обліку фінансових результатів доцільним є: запровадити єдині класифікаційні ознаки для фінансових результатів підприємства і розмежування їх за видами діяльності з використанням субрахунків другого порядку.

Інформаційні джерела:

1. Жидеєва Л. І. Облік формування фінансових результатів та використання прибутку: проблеми та шляхи їх вирішення / Л. І. Жидеєва, К. О. Пінаєва // Економіка і суспільство. – 2017. – № 9. – С. 1117–1122.

2. Кулик В. А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи: монографія. – Полтава: РВВ ПУЕТ, – 2014. – 380 с.

УДК 657.1

В.А. Кулик, д-р екон. наук, доц. (ПУЕТ, Полтава)

Є.Л. Лівенський, здоб. вищ. осв. (ПУЕТ, Полтава)

АМОРТИЗАЦІЯ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ: НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ

Модернізація матеріально-технічної бази суб'єктів господарювання потребує активізації інвестиційних процесів. Важливим інструментом регулювання процесів відтворення

необоротних активів є раціональна амортизаційна політика, ключовими елементами якої є оптимальні методи нарахування амортизації необоротних активів, що визначені як дозволені до використання нормативно-правовими актами на макрорівні й обрані серед альтернативних на мікрорівні.

Під амортизаційною політикою слід розуміти сукупність дій підприємства щодо правильного визначення термінів корисного використання та норм нарахування амортизації, з метою, як оперативної податкової політики, так і ефективного управління фінансовим потоком, що виникає в результаті включення амортизації в собівартість.

При цьому, можна виділити наступні обов'язкові елементи амортизаційної політики:

1. Узгодження амортизаційної політики із стратегією розвитку бізнесу, а також коротко- та довгостроковими планами інвестиційних вкладень.

2. Проведення політики максимальної відповідності використовуваних норм амортизації фактичному зносу необоротних активів.

3. Регулярне уточнення та взаємне узгодження норм амортизації й строків корисного використання об'єктів необоротних активів.

4. Виділення на рівні внутрішньо фірмових бюджетів окремого бюджету амортизації, організація управлінського обліку формування та використання амортизації як джерела інвестицій.

5. Управління фінансовим потоком, що виникають в результаті включення амортизації в собівартість. Управління амортизаційним грошовим потоком є окремим випадком більш загальної задачі, що здійснюються фінансовим менеджментом – фінансування підприємством інвестицій [1].

Амортизаційна політика є частиною облікової і ґрунтується на нормах законодавства, які надають можливість головному бухгалтеру обирати методи нарахування амортизації, встановлювати вартісні критерії, що характеризують об'єкти основних засобів та малоцінних необоротних матеріальних активів, строки корисного використання та їх ліквідаційну вартість. До таких нормативно-правових актів, в першу чергу, варто зарахувати Податковий кодекс України, Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» та Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи», де чітко визначені підходи до нарахування амортизації.

Здебільшого над розробкою облікової політики, у тому числі амортизаційної працює бухгалтерська служба (або бухгалтер)

підприємства. Для визначення окремих показників можуть залучатися інші провідні фахівці підприємства [2].

Амортизаційна політика підприємства – це цілеспрямована діяльність підприємства з вибору та застосування одного з можливих методів амортизації з метою максимізації обсягу власних фінансових ресурсів протягом амортизаційного періоду. Основне питання амортизаційної політики – який метод нарахування амортизації обрати.

Методи нарахування амортизації забезпечують систематичний розподіл вартості об'єктів основних засобів та інших необоротних активів протягом строку їх корисного використання, тобто від обраного методу залежить порядок розподілу сум по роках. Основними чинниками, які впливають на вибір методу нарахування амортизації, є особливості основних засобів та інших необоротних активів щодо інтенсивності їх фізичного та морального зносу, а також обрана стратегія менеджменту стосовно оновлення засобів виробництва та формування джерел власних коштів підприємства.

Обраний метод повинен найкращим чином враховувати всі фактори, які пов'язані з об'єктами, що амортизуються, та сприяти прискоренню оновлення необоротних активів. Суми амортизаційних відрахувань не підлягають вилученню до бюджету та не можуть бути базою для нарахування будь-яких податків та зборів.

Таким чином, амортизація в процесі функціонування підприємства відіграє важливу роль: 1) амортизація є джерелом коштів для фінансування процесів оновлення необоротних активів; 2) завдяки амортизації створюється частина грошового потоку, що забезпечує окупність інвестицій у необоротні активи; 3) амортизація є частиною прибутку, що генерується необоротними активами протягом терміну їх корисного використання.

Інформаційні джерела:

1. Зюкова М. М. Питання амортизації основних засобів: бухгалтерський та податковий аспект / М. М. Зюкова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2012. – Вип. 22(2). – С. 101-107. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2012_22%282%29_19

2. Кулик В. А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи: монографія. – Полтава: РВВ ПУЕТ, – 2014. – 380 с.

ОБ'ЄКТИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО СПОСТЕРЕЖЕННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ В УМОВАХ ГІБРИДНОЇ ВІЙНИ

Для виявлення тенденцій розвитку облікової системи в цілому, так і бухгалтерського обліку земельних ресурсів в Україні першочергово необхідно дослідити еволюцію бачень вчених щодо розвитку системи регулювання обліку в нашій країні. Дана проблематика актуалізується тим, що на сучасному етапі процеси реформування національної облікової системи перебувають під значним впливом цілого ряду політичних, економічних, екологічних та соціальних факторів, внаслідок чого виникає значна кількість питань, що потребують вирішення з урахуванням євроінтеграційного вектору розвитку України. На особливу уваги потребують питання соціально-економічного впливу міжнародної стандартизації на діяльність суб'єктів господарювання, діяльність яких пов'язана з сферою подолання наслідків гібридної війни та з забезпеченням реалізації соціальних гарантій учасникам бойових дій, що брали безпосередню участь в антитерористичній операції, забезпеченні її проведення і захисті незалежності, суверенітету та територіальної цілісності України.

Розгляд питання міжнародної стандартизації бухгалтерського обліку дозволяє визнати, що в світі взагалі не існує навіть двох країн з однаковими єдиними нормами ведення обліку, тому всі напрями впровадження міжнародної стандартизації повинні враховувати національні особливості ведення бухгалтерського обліку кожної країни. Незважаючи на наявні дослідження авторів різних країн, питання стандартизації бухгалтерського обліку та розуміння таких понять як «гармонізація», «уніфікація», «конвергенція», що їх супроводжують, до сих пір викликають багато дискусій. Але якщо реально оцінювати процес конвергенції облікових процедур, то враховуючи глобальні ринки капіталів, він є можливим тільки у двох сторін Правління РМСБО та Ради з стандартів фінансового обліку США (Financial Accounting Standards Board – FASB). Процес конвергенції облікових систем також відбувається внаслідок створення Директив ЄС, коли країни-члени Європейського Союзу дійшли згоди при формуванні облікових стандартів, враховуючи свої національні особливості бухгалтерського обліку шляхом їх зближення через часткову уніфікацію облікових

процедур внаслідок спільного виробітку загальних правил та принципів щодо їх проведення.

Якщо узагальнювати наслідки впровадження міжнародної стандартизації в правове поле нашої країни, то можна стверджувати, що регулятивна функція держави, яка побудована на романо-германській правовій традиції зникає через впровадження міжнародних стандартів обліку, що базуються на англосаксонській правовій основі, та формують підґрунття конвергованої облікової моделі, яка введена на законодавчому рівні в облікову практику підприємств. А Україна є однією з країн з найбільшими чорноземами в Європі, тобто державне регулювання одного з національних багатств країни тримається фактично тільки на постійному продовженні дії мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення. Така ситуація виникла через неузгодженість національних стандартів обліку та вітчизняного законодавства, які були сформовані на різних правових традиціях. І тому, що наша держава користується підтримкою Всесвітнього банку реконструкції та розвитку і Міжнародного валютного фонду через отримання кредитів на розвиток країни, вона повинна наслідувати міжнародні стандарти та брати їх за основу, тобто сьогодні ми є реципієнтами системи обліку, яка базується на англосаксонських правових традиціях.

Щодо соціальної складової обліку та впливу на неї національного правового забезпечення, яке базується на романо-германській правовій моделі, то одним з актуальних питань соціального захисту певних верств населення нашої країни є заходи із психологічної реабілітації, соціальної та професійної адаптації учасників антитерористичної операції, а також законодавче забезпечення для них певних пільг та гарантій. Право на виділення земельної ділянки у власність є однією з існуючих пільг для учасників АТО. Законодавство України в сфері земельних відносин містить окремі правові норми, спрямовані на регламентацію таких питань, як набуття права власності на землю та права землекористування. Але до цих пір, залишаються дискусійними питання щодо права володіння, користування та розпорядження землею, які закріплені законодавством. В цілому діюче земельне законодавство через фрагментарність не може забезпечити ефективне обліково-правове регулювання суспільних відносин, що виникають в сфері землекористування.

Існування такої ситуації означає, крім того, що держава втрачає регулятивну роль щодо облікового забезпечення операцій з земельними ділянками шляхом запровадження міжнародних стандартів, які базуються на англосаксонській правовій моделі господарювання та

ринковому підході до регулювання бухгалтерського обліку, так і діюче вітчизняне земельне законодавство повною мірою не відповідає належному забезпеченню правових відносин. Внаслідок цього виникають проблеми соціального характеру. Особливо це стосується учасників бойових дій, що брали безпосередню участь в антитерористичній операції, забезпеченні її проведення і захисті незалежності, суверенітету та територіальної цілісності України.

Таким чином, національна система бухгалтерського обліку в умовах сьогодення є одним з об'єктів реформування, що зумовлюється необхідністю приведення її у відповідність до вимог МСФЗ та Директив ЄС. Використання конвергованої концептуальної основи фінансової звітності, основною метою якої є зменшення відмінностей в методиках бухгалтерського відображення фактів господарського життя шляхом гармонізації регулюючих положень, стандартів та облікових процедур, ще більше ускладнює даний процес, розмиваючи існуючі орієнтири щодо напрямів подальшої гармонізації.

Існування такої ситуації негативно впливає на формування дієвого інформаційного забезпечення про об'єкти облікового спостереження, зокрема, земельні ресурси підприємства, при цьому не дозволяючи забезпечувати ефективну реалізацію державної політики в сфері подолання наслідків гібридної війни в Україні. Хоча на сьогодні саме поняття «гібридна війна» не має однозначного і усталеного трактування як на рівні офіційних міжнародно-правових документів, так і на рівні наукового співтовариства внаслідок відсутності єдиного бачення щодо змістовних і формальних аспектів даного явища, проте дослідниками піднімається значна кількість проблем соціально-політичного та економічного характеру, які є наслідками гібридної агресії в Україні та потребують негайного вирішення.

Одним з проблемних наслідків соціального характеру є надання та реалізації соціальних пільг і гарантій для учасників бойових дій, а саме отримання ними на законних підставах земельних ділянок у користування. Тому перспективними напрямками подальших пошуків в контексті досліджуваної проблематики є створення інформаційного забезпечення щодо формування достовірного облікового відображення операцій з земельними ділянками, що надаються учасникам АТО відповідно до діючого законодавства, а саме усунення за допомогою облікового інструментарію правових протиріч, що виникають при здійсненні цих операцій.

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI ЗА СИСТЕМОЮ ВІДНОСНИХ ПОКАЗНИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

В сучасних умовах господарювання збільшення або зменшення дебіторської заборгованості сільськогосподарських підприємств має значний вплив на оборотність капіталу, який вкладений в їх оборотні активи та на їх фінансовий стан.

Фінансовий стан сільськогосподарських підприємств в Україні характеризується збільшенням дебіторської заборгованості в структурі їх активів, що призводить до уповільнення платіжного обороту підприємств (рисунок 1).

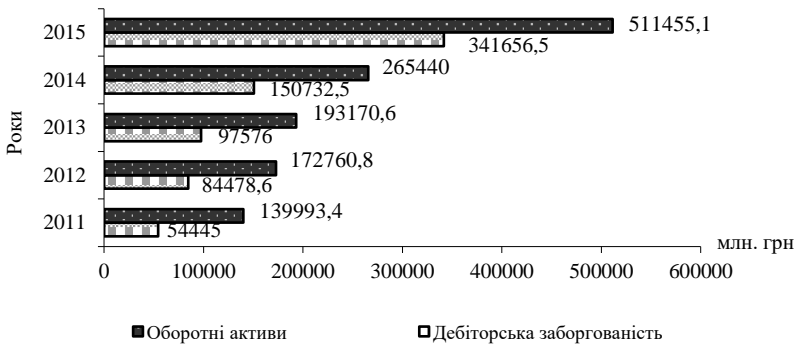


Рисунок 1 – Дебіторська заборгованість сільськогосподарських підприємств України в структурі їх оборотних активів, 2011 – 2015 рр., млн. грн

Джерело: розраховано автором за даними [1]

Так, за 2011 – 2015 рр. дебіторська заборгованість сільськогосподарських підприємств України збільшилася на 278257,7 млн. грн (у 5,4 рази). У 2011 р. дебіторська заборгованість сільськогосподарських підприємств України становила – 63398,8 млн. грн (45,3 % від загального обсягу оборотних активів сільськогосподарських підприємств України), а у 2015 р. дебіторська заборгованість становила – 341656,5 млн. грн (66,8 %). Збільшення дебіторської заборгованості та її питомої ваги в структурі оборотних

активів сільськогосподарських підприємств сприяє виникненню фінансових збитків, ризиків та погіршенню їх фінансового стану.

За 2011 – 2015 рр. показники комплексного оцінювання дебіторської заборгованості сільськогосподарських підприємств України мають переважно негативну динаміку (таблиця 1).

Таблиця 1 – Комплексна оцінка дебіторської заборгованості за системою відносних показників сільськогосподарських підприємств України, 2011 – 2015 рр.

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відхилення 2015 р. до 2011 р. (+,-)	
						абсолютне	відносне, %
1	2	3	4	5	6	7	8
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції сільського господарства	233696,3	223254,8	252859,0	251427,2	239467,3	5771,0	2,5
Середньорічна величина дебіторської заборгованості	54445,0	84478,6	97576,0	150732,5	341656,5	287211,5	у 5,3 р. б.
Середньорічна величина кредиторської заборгованості	47524,1	48451,0	49194,1	70371,7	135247,9	87723,8	184,6
Середньорічна вартість майна	200336,4	272345,3	308697,2	386012,5	679675,3	479338,9	у 2,4 р. б.
Середньорічна вартість оборотних активів	119428,7	172760,8	193170,6	265440,0	511455,1	392026,4	у 3,3 р. б.
Коефіцієнт обертання дебіторської заборгованості	4,292	2,643	2,591	1,668	0,701	-3,6	-83,9
Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості, днів	84	136	139	216	514	430	у 5,1 р. б.

1	2	3	4	5	6	7	8
Частка дебіторської заборгованості в майні, %	27,2	31,0	31,6	39,0	50,3	23,1	x
Частка дебіторської заборгованості в оборотних активах, %	45,6	48,9	50,5	56,8	66,8	21,2	x
Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	1,146	1,744	1,983	2,142	2,526	1,4	122,2
Відношення дебіторської заборгованості до чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), %	23,3	37,8	38,6	60,0	142,7	119,4	x

Джерело: розраховано автором за даними [1]

Так, коефіцієнт обертання дебіторської заборгованості зменшився з 4,292 у 2011 р. до 0,701 у 2015 р., а тривалість одного обороту заборгованості дебіторів збільшилася на 430 днів (у 5,1 рази). Така динаміка пояснюється зростанням середньорічної величини дебіторської заборгованості у 5,3 рази в умовах зростання чистого доходу від реалізації продукції лише на 2,5 %. Показник, який характеризує відношення дебіторської заборгованості до чистого доходу від реалізації продукції збільшився з 23,3 до 142,7 %, що є ознакою погіршення стану розрахунків із дебіторами. У результаті випереджального зростання середньорічної величини дебіторської заборгованості у 5,3 рази порівняно зі зростанням середньорічної величини кредиторської заборгованості на 184,6 % коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості збільшився з 1,146 до 2,526. Якщо в 2011 р. на 1 грн кредиторської заборгованості припадало 1,15 грн дебіторської заборгованості, то у 2015 р. – відповідно 2,53 грн (більше на 122,2 %).

Отже, у зв'язку з тим, що сільськогосподарські підприємства України мають великі обсяги дебіторської заборгованості, яка з кожним роком зростає, тому і в подальшому для них залишається актуальним питання покращення стану розрахунково-платіжних відносин.

Інформаційні джерела:

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

УДК 657

І.В. Нагорна (*ХТЕІ КНТЕУ, Харків*)

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЗАБЕЗПЕЧЕНЬ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ ВІДПОВІДНО ДО НАЦІОНАЛЬНИХ ТА МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ

В сучасних умовах конкуренції для забезпечення фінансової незалежності підприємств торгівлі першорядного значення набуває створення ефективного механізму нівелювання комерційних ризиків. При виконанні цього завдання все більш актуальними стають шляхи пошуку створення резервів, які б могли застрахувати від незапланованих втрат.

Суттєво впливаючи на фінансову стійкість і платоспроможність підприємств торгівлі, зобов'язання з огляду на динамічний характер потребують ефективного управління грошовими потоками, контролю за фактичним станом розрахунків. Це уможлиблюється на основі достовірної, якісної та адекватної інформації про заборгованість, яка формується в системі бухгалтерського обліку підприємства торгівлі.

Бухгалтерський облік кредиторської заборгованості в Україні, як складової частини пасиву балансу, перш за все, регламентовано Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [1]. Методологічні вимоги щодо формування та відображення в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності зобов'язань, а також принципи відображення у фінансовій звітності визначається Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 11 «Зобов'язання» [2]. Але, оскільки національні стандарти обліку розроблені на основі міжнародних і не повинні суперечити їм, неможливо не звернути увагу на Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО). Облік зобов'язань в міжнародній практиці регламентується МСБО 1 «Подання фінансових звітів» [3], МСБО 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» [4].

Проте, між П(С)БО та МСБО існують певні відмінності. Так, якщо розглядати визнання зобов'язань, то слід відмітити, що

національні стандарти, в даному випадку, розглядають зобов'язання, а міжнародні – забезпечення.

Згідно з МСБО 37 забезпечення відображається в балансі в складі короткострокових або довгострокових зобов'язань. У бухгалтерській практиці нашої держави взагалі не передбачено поділ забезпечень за часом їх залучення, хоча термін виконання цих зобов'язань різний.

Аналізуючи відмінні риси П(С)БО 11 та МСБО 37, необхідно також відмітити, що у П(С)БО 11 відсутні такі важливі терміни і поняття, а також їх тлумачення, як: подія, що зобов'язує; юридичне зобов'язання; конструктивне (фактичне, традиційне) зобов'язання; теперішня заборгованість; достовірна оцінка зобов'язання; найкраща оцінка витратів, необхідних для погашення теперішньої заборгованості на дату балансу.

Оцінюючи забезпечення, підприємства торгівлі повинні:

– враховувати всі ризики і невизначеності, пов'язані з його існуванням та оцінкою, що не дозволяє, однак, створювати приховані резерви для покриття майбутніх збитків від діяльності підприємств торгівлі;

– передбачати майбутні події, що можуть вплинути на існування чи оцінку забезпечення (наприклад, зміни законодавства, інтенсивність конкуренції, рівень конкурентноспроможності товарів, ризики взаємодії з постачальниками, рівень тарифів на перевезення товарів тощо).

Підставою для виплати суми забезпечення є виконання у майбутньому очікуваних умов або настання передбачуваних подій. П(С)БО 11 [2], на відміну від МСБО 37, точно визначає напрямки створення забезпечень для проведення виплат у майбутньому для таких цілей: виплат відпусток працівникам, додаткового пенсійного забезпечення, виконання гарантійних зобов'язань, здійснення витрат на реструктуризацію, здійснення витрат на виконання зобов'язань щодо обтяжливих контрактів тощо. Наведений перелік є неповним і не включає усі зобов'язання, які може взяти на себе підприємство торгівлі в процесі операційної діяльності, що обумовляють визнання забезпечень.

Методика бухгалтерського обліку операцій формування забезпечень наступних витрат і платежів – це сукупність певних елементів:

- умови формування забезпечень;
- первісна оцінка забезпечення;
- механізм нарахування;
- документальне оформлення;
- порядок відображення на бухгалтерських рахунках.

Забезпечення можуть виникати для виконання умов укладених контрактів, вимог законодавства, політики діяльності підприємства,

проведення рекламних компаній та в інших випадках, визначити і точно передбачити які достатньо складно. Наприклад, достатньо розвинена мережа супермаркетів міста Харків «Рост» проводить довготривалі рекламні компанії з накопичення покупцями бонусів, які можуть обмінюватись на товари, акційна ціна яких становить 0,99 коп. незалежно від їх вартості. Для уникнення втрат від придбання товарів за заниженими цінами в період обміну товарів на купони підприємству слід, на наш погляд, сформувавши забезпечення, яке покриє витрати за преміальними пропозиціями.

Таких прикладів можна навести чимало і, однозначно, стандартами не можуть бути охоплені усі випадки виникнення забезпечень. Вітчизняним підприємствам торгівлі необхідно переймати міжнародний досвід щодо формування забезпечень, а також особливо звертати увагу на ризики, пов'язані з оцінкою забезпечень, адже ризик визначає неспостійність результату. Регулювання ризику може збільшити суму, за якою оцінюється зобов'язання. Треба обачно здійснювати судження в невизначених умовах, щоб не завищити дохід активів і не занижити витрати чи зобов'язання.

Інформаційні джерела:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: наказ Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00.

3. Про затвердження міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» [Електронний ресурс]: наказ Комітету з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку — Режим доступу: <http://www.rada.com.ua/rus/ifrs/u1/>.

4. Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи: Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 від 01.01.2012 р. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу: http://minfin.gov.ua/document/92448/MSBO_37.pdf.

5. Терещенко В.С. Бухгалтерський облік забезпечень майбутніх витрат і платежів: теорія та методика: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / В.С. Терещенко; Держ. академія статистики, обліку та аудиту – К., 2008. – 19 с.

Т.В. Польова, канд. екон. наук, доц. (*ХТЕІ КНТЕУ, Харків*)

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ АСПЕКТІВ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Ефективність функціонування підприємства залежить від управління витратами, яке являє собою багатоаспектний та динамічний процес, що включає визначення їх обґрунтованої величини в усіх структурних підрозділах з метою контролю за їх рівнем, а також підвищення економічного результату діяльності. Система управління витратами повинна забезпечити менеджерів інформацією, яка дозволить: приймати обґрунтовані управлінські рішення з урахуванням їх економічних наслідків; контролювати витрати порівняно з нормами; формувати економічну стратегію розвитку підприємства; оцінювати формування собівартості та прибутку протягом виробничого періоду; оцінювати витрати в розрізі структурних підрозділів; приймати рішення стосовно доцільності виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції.

На сільськогосподарських підприємствах управління витратами є важливим засобом побудови системи обліку витрат з урахуванням тактичних і стратегічних цілей. Воно передбачає моніторинг фактичних витрат та їх поведінки під дією внутрішніх і зовнішніх факторів, прийняття рішення щодо покращення структури собівартості продукції тощо. Реалізація процесу управління витратами ґрунтується на дотриманні таких принципів: застосування ефективних методів зниження витрат; повнота і аналітичність інформації щодо рівня витрат; відповідність системи обліку завданням управління витратами; оцінка і контроль результатів діяльності підрозділів; стимулювання і мотивація працівників до зниження витрат. Дотримання даних принципів створює базу економічної конкурентоспроможності підприємства, завоювання ним передових позицій на ринку.

На сьогодні рівень управління витратами вітчизняних підприємств недостатній, а методики, які використовуються, часто не враховують мінливих умов господарювання. Це спонукує до побудови ефективної системи управління витратами з відповідним набором методів, засобів та функцій управління, яка забезпечуватиме формування і реалізацію наряду розвитку, який дозволить отримати найкращі результати та забезпечить досягнення поставленої мети.

Модель системи управління витратами сільськогосподарського підприємства можна представити наступним чином:



Рисунок 1 – Модель системи управління витратами підприємства

Усі елементи системи знаходяться у взаємозв'язку. У процесі реалізації даної системи перш за все потрібно сформувати інформаційно-аналітичну базу, яка б містила дані про витрати підприємства. Джерелами інформації аналізу витрат на виробництво є планова собівартість продукції; аналітичні розрахунки, норми й нормативи використання ресурсів; звітність підприємства, а також первинні документи, відомості. На базі цієї інформації здійснюється подальше калькулювання, нормування та планування витрат. Планування дозволяє визначити рівень витрат підприємства, їх структуру, джерела фінансування, рівень прибутку.

При формуванні системи управління витратами необхідно враховувати їхні особливості як об'єкта управління. По-перше, це динамізм витрат. Так, у ринкових умовах постійно змінюються ціни на покупні сировину та матеріали, паливно-мастильні матеріали, комплектуючі вироби, тарифи на енергоносії. По-друге, різноманіття витрат, що з'ясується при їх класифікації, потребує застосування спектра прийомів та методів управління ними, що ускладнюється відсутністю точних методів виміру та обліку витрат. По-третє, складність і суперечність впливу витрат на економічний результат, зокрема поточних і довгострокових витрат.

Отже, налагодження ефективної системи управління витратами створює основу високих темпів розвитку підприємства, досягнення необхідних кінцевих результатів його діяльності, дозволить забезпечити оптимальний рівень витрат, максимізувати прибуток та підвищити конкурентоспроможність продукції.

І.П. Порсюрова, асп. (*ХДУХТ, Харків*)

РОЛЬ ТА ЗАВДАННЯ РЕФЕРЕНТНОЇ МОДЕЛІ СИСТЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЯМИ З ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ

Система обліково-аналітичного забезпечення управління операціями з цінними паперами спрямована на задоволення інформаційних потреб користувачів. Вона забезпечує інформаційну підтримку управління операціями з цінними паперами на всіх етапах цього процесу шляхом цілеспрямованого формування і своєчасної передачі в режимі реального часу облікової та аналітичної інформації в розрізах, які задовольняють потреби тактичного і стратегічного управління. Інформація, що формується цією системою, є не лише основою для прийняття ефективних управлінських рішень щодо цінних паперів та здійснення операцій з ними, але й може бути використана для розробки стратегії розвитку підприємства на фондовому ринку.

Інтеграцією функцій підсистем обліку, аналізу та контролю в системі обліково-аналітичного забезпечення управління операціями з цінними паперами забезпечується реалізація функцій безпосередньо самої цієї системи, а саме – інформаційної, облікової, аналітичної та контрольної функцій. З огляду на функціональне призначення системи обліково-аналітичного забезпечення управління операціями з цінними паперами, вважаємо, що метою її створення на підприємстві є формування та своєчасна передача релевантної обліково-аналітичної інформації для забезпечення обґрунтованості прийняття управлінських рішень щодо цінних паперів та операцій з ними на перспективу, оцінки їх ефективності та гнучкого реагування на зміни ситуації на фондовому і товарному ринках.

В якості основних завдань системи обліково-аналітичного забезпечення управління операціями з цінними паперами нами визначені: 1) формування інформаційних масивів (баз даних зовнішнього і внутрішнього середовища), здатних забезпечити відповідну підтримку прийняття управлінських рішень щодо цінних паперів та операцій з ними на всіх етапах управлінського процесу; 2) бухгалтерський облік цінних паперів (власної емісії та фондових інструментів інвестування) та здійснення операцій з ними; 3) аналіз наявності та інвестиційної привабливості цінних паперів, ефективності здійснення операцій з ними; 4) контроль якості обліково-аналітичної

інформації та її корисності для вирішення тактичних і стратегічних завдань управління операціями з цінними паперами; 5) обґрунтування пріоритетних напрямів здійснення операцій з цінними паперами в контексті забезпечення фінансової незалежності та сталого економічного розвитку підприємства.

Викладені теоретико-методичні положення щодо необхідності формування якісного інформаційного середовища, його цільової спрямованості на інформаційні потреби суб'єктів управління та інтеграції основних підсистем забезпечення релевантної обліково-аналітичної інформації в інформаційній системі управління підприємством доводять доцільність створення системи інформаційної підтримки управління операціями з цінними паперами на підприємстві, і дозволяють представити її у вигляді референтної моделі.

Система обліково-аналітичного забезпечення управління операціями з цінними паперами, представлена референтною моделлю: є складовою інформаційної системи управління цінними паперами підприємства, яка інтегрує функції обліку, аналізу та контролю; ґрунтується на відповідних управлінських процедурах, організаційному, технічному і програмному забезпеченні, методиках і технологіях обробки інформації в підсистемах обліку, аналізу та контролю; забезпечує створення якісних інформаційних масивів даних щодо наявності, видового складу та характеру операцій з цінними паперами; визначає рух інформаційних потоків відповідно до оперативних та стратегічних потреб управління операціями з цінними паперами. Таким чином, референтна модель обліково-аналітичного забезпечення управління операціями з цінними паперами відображає комплексний підхід до формування обліково-аналітичної інформації, яка відповідає вимогам і потребам сучасного управління.

УДК 658.15

К.І. Редченко, д-р екон. наук, проф. (*ЛПТУ, Львів*)

Н.І. Таланчук, магістрант (*ЛПТУ, Львів*)

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ: НОВА ПАРАДИГМА АНАЛІЗУ ВИТРАТ

Інформація про витрати є однією з найважливіших для осіб, які приймають управлінські рішення у бізнесі. Зокрема, для забезпечення довгострокової прибутковості бізнесу на конкурентних ринках важливо

добре розуміти взаємозв'язок між витратами компанії та чинниками, що впливають на задоволення покупців [1]. Крім того, дослідників цікавить зв'язок собівартості продукції чи послуг і таких показників, як лояльність та прибутковість споживачів [2]. Ці та інші питання розглядаються у межах концепції стратегічного управління витратами (Strategic Cost Management, SCM).

Стратегічне управління витратами можна визначити як сукупність методик зниження витрат в умовах зростання обсягів діяльності та/або зміни ринкової позиції компанії, які допомагають приймати ефективні управлінські рішення і реалізовувати розроблену бізнес-стратегію. При застосуванні SCM велике значення має постійне вдосконалення продукту та послуг (сервісу) для забезпечення високої якості обслуговування ключових клієнтів. Цей процес, фактично, охоплює більшу частину ланцюга створення вартості в компанії – починаючи від проектування продукту і завершуючи його продажем та наступним обслуговуванням покупців.

Виникнення концепції стратегічного управління витратами (кінець 1990-х – початок 2000-х років) співпало в часі з технологічною революцією і появою нових підходів до управління стратегією компанії (збалансована система показників, стратегічні карти, орієнтоване на вартість управління). Традиційний аналіз витрат, який застосовувався в управлінському обліку другої половини ХХ ст., вже не задовольняв вимогам вищого менеджменту компаній початку ХХІ ст.

Це обумовило формування стратегічного управління витратами, яке:

- більше зосереджується на стратегічному аспекті діяльності фірми і допомагає знижувати витрати для покращення її ринкової позиції;
- підтримує значно ширший перелік показників, що характеризують витрати, і базується на ґрунтовнішій інформаційній базі;
- забезпечує краще розкриття структури витрат з погляду досягнення фірмою конкурентних переваг;
- допомагає виявити причинно-наслідкові зв'язки між витратами фірми, згрупованими за видами діяльності, та цінністю для споживачів, що створюється;
- сприяє налагодженню беззбиткового виробництва, дозволяючи знижувати цільові (планові) витрати ще до початку випуску продукції.

Основними складовими стратегічного управління витратами є аналіз стратегічного позиціонування (Strategic Positioning Analysis), який визначає, наскільки компанія є конкурентною з погляду продуктивності та рівня витрат; аналіз поведінки витрат (Cost Driver Analysis), за допомогою якого виявляють основні чинники впливу на

витрати, а також аналіз ланцюга створення цінності (Value Chain Analysis), який досліджує поведінку «корисних» з погляду отримання кінцевого продукту витрат.

Аналіз стратегічного позиціонування виконується в три етапи:

1. Оцінка поточних стратегічних позицій на ринку, надійності фінансового становища і рівня витрат компанії у співставленні з конкурентами.

2. Визначення перспективної позиції на ринку, яке компанія прагне посісти через 3-5-10 років, та майбутніх фінансових показників.

3. Вибір та обґрунтування шляхів досягнення бажаного ринкового становища та оптимізації витрат.

Для проведення аналізу використовуються показники темпів зростання галузі, відносної частки ринку, довгострокової інвестиційної привабливості галузі, конкурентоспроможності фірми та її продукції, стадії життєвого циклу товару тощо. Структура і динаміка витрат аналізуються з погляду досягнення фірмою стійких конкурентних переваг шляхом диференціації виробництва і лідерства за рівнем витрат.

Аналіз поведінки витрат допомагає виявити сталі залежності між витратами та видами діяльності, які мають на них визначальний вплив. Метою такого аналізу є виявлення непродуктивних витрат, резервів удосконалення та вироблення способів зниження витрат у стратегічній перспективі.

Аналіз ланцюга створення цінності найчастіше здійснюється з урахуванням глибинних потреб споживачів для забезпечення найкращого співвідношення між рівнем їх задоволення та рівнем понесених фірмою витрат.

В сукупності, вказані вище елементи стратегічного управління витратами дозволяють забезпечити прийняття обґрунтованих стратегічних рішень задля досягнення ринкової конкурентної переваги за рівнем витрат та цін.

Інформаційні джерела:

1. Gurau C., Ranchhod A. How to calculate the value of customer – measuring customer satisfaction: a platform for calculating, predicting and increasing customer profitability // Journal of Targeting: Measuring and Analysis for Marketing. 2002. Vol. 10(3). P. 233-249.

2. Kaplan R., Narayanan V. Measuring and managing customer profitability // Journal of Cost Management. 2001. Vol. 15(5). P. 5-15.

Ю.О. Рожук, магістрант (*ЖДТУ, Житомир*)

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ В ІНТЕГРОВАНІЙ ЗВІТНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Поява інтегрованої звітності в сучасних умовах облікової практики в Україні та інших країнах як такої, що має задовольняти запити різних груп користувачів обумовлена багатьма причинами. Звичайна фінансова звітність, що висвітлює тільки фінансові показники за минулий період, не має можливості продемонструвати тим же інвесторам про перспективи розвитку компанії, про можливість створення доданої вартості, про об'єкти, що доволі складно виміряти кількісно, про соціальну відповідальність компанії перед суспільством та його представниками. Тому саме інтегрована звітність покликана встановити «ефективний діалог» між керівництвом компанії та різними групами користувачів інформації (працівниками, інвесторами, клієнтами, природоохоронними організаціями, різними спілками, суспільством тощо).

Відкритий доступ в Інтернеті до оприлюднених інтегрованих звітів українських компаній дав можливість проаналізувати 13 звітів таких компаній або груп компаній як «СКМ», «Фокстрот», ПАТ «Київстар», ПАТ «Концерн Галнафтогаз», ПрАТ «Оболонь», корпорація «Артеріум», медіахолдинг «1+1 Media», агропромхолдинг «Астарта-Київ», ТОВ «Нова пошта», «ЕУ», «АрселорМіттал». Дві компанії бралися до аналізу двічі – «СКМ» (звіти за 2008-2009, 2016 роки), компанія «ЕУ» (в минулому – ТОВ «Ернст енд Янг», звіти за 2010, 2015-2016 роки). Двох однакових або хоча б приблизно за структурою аналогічних звітів немає. Дуже відрізняються перші звіти від звітів останніх років. Наприклад, Звіт про корпоративну соціальну відповідальність ПАТ «Київстар» (2008 рік) займає всього 13 сторінок та представлений просто у чорно-білому варіанті набраного тексту, без ілюстрацій, схем і графіків. Автори даного Звіту використовували тільки такі примітивні інструменти виділення тексту як курсив та жирний шрифт, щоб звернути увагу користувачів на назву розділів або слогани компанії. Абсолютно відрізняються від такого варіанту інтегровані звіти останніх років – кольорові, з ілюстраціями, графіками, таблицями, інтерв'ю, фотографіями з виробництва та з благодійних заходів компанії. Так, Звіт з корпоративної соціальної відповідальності «1+1 Media» (2016 рік) дуже кольоровий, насичений різними

фотографіями співробітників та безпосередньо місць їх роботи, ілюстраціями брендів, допоміжними значками, табличками – і це все у вигляді слайдів для зручності сприйняття. Але недоліком можна назвати і перенасиченість, адже опрацювання цього Звіту, розміром 157 сторінок, вимагає багато часу, що суперечить такому принципу складання інтегрованої звітності як стислість. Саме цей принцип передбачає, що інтегрований звіт має бути коротким.

Для проаналізованих 13-ти інтегрованих звітів середньою кількістю сторінок є 50. Вважаємо, що великий обсяг інтегрованого звіту не обов'язково дасть різним користувачам необхідні дані про компанію, тому компаніям слід звернути увагу на лаконічність та стислість при процесах складання нефінансових звітів.

Відносно розмірів компаній, які складають інтегровані звіти, кількість їх співробітників варіюється від 494 («ЕУ») до 250 тис. осіб (Група компаній «СКМ»). Тобто, не правильним є твердження, що нефінансові звіти складають тільки компанії-гіганти.

Ситуація в аспекті вивчення питань інтелектуального капіталу також дуже різна, тому спробуємо розглянути її в розрізі на поділ інтелектуального капіталу на складові: людський, структурний і клієнтський капіталу.

По-перше, проаналізуємо інформацію щодо людського капіталу. Як зазначалося вище, характеристиками цієї складової інтелектуального капіталу виступають такі, що пов'язані з працівниками компаній – від середньої заробітної плати та забезпечення соціального захисту до можливостей кар'єрного зростання та стажування за кордоном. В кожному з проаналізованих звітів питання людського капіталу компаній піднімається та пояснюється його актуальність. Кількісні показники та їх динаміка наводиться не в усіх звітах, що свідчить про необхідність висвітлювати таку інформацію, адже саме ця складова інтелектуального капіталу є запорукою успішного функціонування господарської діяльності вітчизняних підприємств.

По-друге, аналіз інтегрованих звітів на наявність інформації щодо структурного капіталу, до якого відносять все, що пов'язане з системою управління на підприємстві (організаційна структура, корпоративна культура та етика, корпоративні цінності, програмне забезпечення, бази даних, результати інтелектуальної творчості тощо), показав, що якщо вона і наводиться, то має розмитий характер та не характеризує кількісно складові даного капіталу. Тому вважаємо за необхідно звернути увагу саме на структурний капітал, без якого успішне функціонування системи компанії неможливе.

По-третє, аналіз інтегрованих звітів на наявність інформації щодо клієнтського капіталу показав, що попри величезне значення клієнтів як запоруки отримання грошових потоків у майбутньому, такі дані наводяться не у всіх звітах. Як ми знаємо до клієнтського капіталу відносяться і бренди компаній. Так, ПрАТ «Оболонь» в Звіті про сталий розвиток за 2015 рік наводить власний портфель брендів у розрізі поділу своєї продукції на пиво, слабоалкогольні напої, безалкогольні напої, воду та сніки. В свою чергу, ТОВ «Нова пошта» в власному Звіті зі сталого розвитку за 2017 рік представляє статистику впізнання бренду «Нова Пошта» – 96 % клієнтів знають бренд, 93 % користувались послугами компанії. Дана інформація отримана завдяки дослідженню компанії UMG, проведеного в жовтні 2017 року. Представлена інформація щодо клієнтського капіталу досить мізерна та в основному обмежується словами – ми клієнтоорієнтовані, довіра клієнтів, управління відносинами з клієнтами тощо. Якщо довіра клієнтів має для конкретної компанії дуже важливе значення слід в інтегрованих звітах наводити певні коефіцієнти, що характеризують лояльність або задоволеність клієнтів та їх динаміку, тому вважаємо за необхідне додавати до звітів більше відповідної інформації.

Невелика кількість вітчизняних компаній, що складають і публікують інтегровані звіти відносно власної діяльності, зумовлюється відсутністю відповідного законодавчого регламенту в Україні та величезними додатковими витратами. В таких звітах більш зацікавлені великі корпорації або групи компаній, що виступають лідерами в своїх галузях, в рейтингах, та ті, що вже працюють на міжнародних ринках або планують на них виходити. Аналіз інтелектуального капіталу в інтегрований звітності в аспекті його умовного поділу на людський, структурний та клієнтський капітали показав наступне. Найкраща ситуація з людським капіталом, адже питання, присвячені працівникам, піднімаються в усіх розглянутих звітах. З структурним капіталом набагато гірше: компанії описують власні корпоративні цінності, місію, мету, але кількісних показників явно не вистачає. Питання клієнтоорієнтованості компаній також піднімається в нефінансових звітах вітчизняних компаній, але кількісне наповнення інформації щодо кількості клієнтів, їх структури, коефіцієнтів ефективності співпраці (лояльність, задоволеність) та векторів розвитку щодо відносин з ними відсутнє, що робить неможливим оцінити клієнтський капітал підприємств.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ НА ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВАХ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ

Важливим напрямом підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в нинішніх умовах є виробництво якісної і доступної за ціною продукції. У формуванні прийнятної для споживача ціни на продукцію зазначеної галузі істотна роль відводиться логістичним витратам (ЛВ). З цього приводу М. Василевський зазначає, що «логістичні витрати підприємств становлять від 10 до 40 % вартості товарів, які продають, і є групою витрат, в якій існують найбільші резерви дій із заощаджування. Значення цієї проблематики стає очевидним стосовно основної мети діяльності підприємств, якою є максимізація їхнього довгострокового прибутку» [1, с. 47]. Однією з умов досягнення вказаної мети є належний рівень організації облікових систем на підприємствах, які потребують нагального удосконалення й розвитку.

З огляду на отримані у ході виконання досліджень результати, на думку автора, одним із дієвих шляхів модернізації облікових систем на виробничих підприємствах є впровадження системи реєстрації, аналізу й контролю ЛВ, що має функціонувати самостійно, але в межах загальної системи управління витратами. ЛВ утворюються при здійсненні всіх логістичних активностей під час постачання на підприємство матеріально-технічних цінностей, виробництва продукції та її розподілу й збуту, повернення реалізованої продукції, утилізації та знищення відходів. Це вимагає системного підходу до створення на виробничих підприємствах систем реєстрації, аналізу й контролю за вказаним видом витрат, які у дальшому повинні стати базою для ухвалення рішень щодо ефективного управління ними та істотного зниження собівартості продукції.

Результати аналізу господарювання вітчизняних підприємств однозначно вказують на те, що для них нині існує чітко виражена тенденція щодо реалізації фахівцями відповідних служб заходів, спрямованих на скорочення ЛВ за окремими логістичними активностями. Завдяки коректній ідентифікації й оперативному оцінюванню ЛВ фахівці дістануть змогу отримувати достовірну й повну інформацію про них, що на цей момент часу для виробничих підприємств є значною проблемою: вітчизняними вченими встановлено, що в інформаційних системах, які задіяні в управлінні

підприємствами у системі обліку витрат, відсутніми є біля 50 % необхідної інформації [2; 4]. А наявність достатньої кількості інформації про ЛВ, є неодмінною умовою ефективності управління ними, що надасть можливість суб'єктам господарювання агроринку значно знизити собівартість реалізованої продукції і в кінцевому підсумку своєчасно розробити й ухвалити відповідні управлінські рішення.

Доцільність розробки й запровадження на виробничих підприємствах системи реєстрації, аналізу й контролю ЛВ, крім вказаного вище, зумовлена ще й широким колом її істотних можливостей щодо: 1) отримання синергічного ефекту; 2) підвищення ефективності функціонування логістичної системи підприємства; 3) переходу від часткових цілей щодо управління ЛВ до загальних цілей окремих підсистем і ланок логістичної системи; 4) комплексного й системного управління ЛВ; 5) фінансового, трудового та інформаційного забезпечення логістичних процесів; 6) гнучкого й оперативного управління ЛВ при виконанні різних видів логістичної діяльності (ЛД); 7) оперативного обліку можливих логістичних ризиків від здійснення ЛД; 8) отримання фактично у повному обсязі інформації щодо логістичних витрат на ЛД стосовно фаз переміщення матеріальних потоків та функцій, що здійснюються в їхніх межах відповідні підрозділи підприємств.

З погляду автора, вказане є достатньо ґрунтовною підставою для формування в даному дослідженні підвалин щодо організації й запровадження системи реєстрації, аналізу й контролю ЛВ на виробничих підприємствах, яка має базуватись на чітко визначених положеннях та наукових принципах.

З огляду на перелік наукових завдань дослідження та описані можливості системи реєстрації, аналізу й контролю ЛВ, пропонується п'ять основних концептуальних положень, які повинні бути покладені в основу організації вказаної системи на виробничих підприємствах: 1) систему реєстрації, аналізу й контролю ЛВ слід вважати ефективним засобом для комплексної і водночас оперативної оцінки вказаного виду витрат. Це досягається за умови дотримання послідовних положень, що наведені нижче; 2) логістичні витрати на ЛД підприємств слід оцінювати за наявними фазами переміщення матеріальних потоків та функціями, що виконують в їхніх межах підрозділи логістики чи окремі виконавці; 3) для ґрунтового аналізу ЛВ і дальшого оперативного коригування виконання логістичних операцій і процесів слід оцінювати поточні логістичні витрати, що генеруються рухом матеріальних потоків у межах логістичної системи виробничих підприємств; 4) для відпрацювання заходів щодо підвищення економічної ефективності ЛД підприємств потрібно

оцінювати одноразові витрати, пов'язані з функціонуванням логістичної системи (так звані капітальні логістичні витрати); 5) система реєстрації, аналізу й контролю ЛВ повинна надавати фахівцям можливість оцінювати умовно-постійні й умовно-змінні витрати, що потрібно надалі для розробки заходів щодо вдосконалення техніко-технологічної бази ЛС підприємства та процесів здійснення ЛД.

Для ефективного здійснення реєстрації, аналізу, бюджетування, контролю, обліку й управління ЛВ на виробничих підприємствах ключову роль потрібно відводити службі логістики. Згідно з цією концепцією одним із завдань служби логістики повинно бути реєстрація, аналіз, контроль і відповідний облік ЛВ на здійснення всіх видів логістичної діяльності заводу (див. пункт 3.3 типового положення [3, с. 197–198]). Отже, відповідно до вказаного, на службу логістики заводу повинна бути покладена функція ведення реєстрації, аналізу, бюджетування, контролю й обліку витрат на ЛД підприємства.

Свою чергою, для менеджера з логістики в посадовій інструкції повинно бути вказано завдання, спрямоване на реєстрацію й контроль витрат, що пов'язані з виконанням логістичних активностей (див. пункт 2.2 типового положення [3, с. 201–205]).

У висновку слід вказати, що реалізація на практиці запропонованої системи реєстрації, аналізу й контролю логістичних витрат надає підприємствам галузі можливість: 1) оперативно оцінити вклад кожного виду ЛД при формуванні загального фінансового результату господарювання; 2) підготувати й ухвалити рішення щодо підвищення економічної ефективності ЛД; 3) установити причину виникнення додаткових витрат і місця їхнього утворення та можливі наслідки. Це слід урахувати для своєчасного коригування управління ЛВ у загальному процесі управління витратами підприємства.

Інформаційні джерела:

1. Василевський М. Системи забезпечення ланцюгів поставок у машинобудуванні: монографія. – Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2011. – 312 с.

2. Людвенко Д.В. Особливості розвитку обліково-інформаційного забезпечення в управлінні аграрними підприємствами в сучасних умовах // Зб. наук. праць Таврійського держ. агротехн-го ун-ту. 2012. № 2 (18). Т.1. – С. 247–255.

3. Сумець О.М. Логістичні витрати підприємства: теоретичний аспект: монографія. – Харків : Міська друкарня, 2013. – 224 с.

4. Ярова В.В. Удосконалення інформаційної підтримки управління витратами аграрних підприємств // Зб. наук. праць Полтавської агр. академії. 2013. Т.1. Вип. 6. – С. 344–347.

О.М. Чабанюк, канд. екон. наук, доц. (ЛТЕУ, Львів)

К.І. Кузьмінська, канд. екон. наук, доц. (ЛТЕУ, Львів)

ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛЯ: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ

Інтернет-торгівля – один із найбільш швидкозростаючих секторів української економіки. Це один із тих небагатьох ринків, якому криза пішла лише на користь: прагнучий мінімізувати витрати на оренду, виробники все активніше відкривали свої представництва в мережі. Інтернет-торгівля – це організація і технологія процесу купівлі-продажу товарів, в якому весь цикл комерційної транзакції або її частина відбувається електронним способом із використанням телекомунікаційних мереж та електронних фінансово-економічних інструментів за допомогою реклами й розповсюдження товарів і послуг у мережі Інтернет.

Діяльність інтернет-магазину передбачає створення веб-сайту, який має відображати кількість та асортимент товару з яким виходить підприємство на ринок. При цьому важливе значення має термін діяльності інтернет магазину. У залежності від цього підприємство створює:

- веб-сайт, який для забезпечення його роботи в мережі Інтернет розміщується на дисковому просторі провайдера (віртуальний сервер);
- WWW-сервер – веб-сайт, самостійно розміщений підприємством в Інтернеті, за допомогою його власного устаткування.

Інтернет-торгівля може здійснюватися за допомогою реклами та реалізації товарів (виробів чи послуг) через власний сайт інтернет-магазину, дошки оголошень, соціальні мереж тощо. Залежно від сфери застосування і засобу застосування розрізняють наступні форми електронної торгівлі:

- для взаємодії кінцевих споживачів з кінцевими споживачами (customer – to – customer) використовуються електронні торгові майданчики, так звані барахолки;

- для взаємодії бізнес-структур з кінцевими споживачами (business – to – customer) використовуються інтернет-магазини;

- міжфірмова торгівля в Інтернеті (business – to – business) здійснюється через системи електронної торгівлі, за допомогою організації торгових майданчиків, на яких компанії можуть бути як замовниками (покупцями), так і постачальниками (продавцями).

Найзручніша та найрозповсюдженіша форма торгівлі товарами через інтернет – це інтернет-магазин. Інтернет-магазин – це не тільки його сторінки, а й забезпечення можливості управління каталогами товарів, інформаційними сторінками, анонсами, новинами, фотозображеннями товарів, а іноді пряма його інтеграція зі складськими базами даних, бухгалтерськими програмами й службою доставки з підключенням до вибраних платіжних систем (повнофункціональний інтернет-магазин). Продаж через інтернет-магазин може вважатися одночасно як продаж товару на замовлення, так і дистанційною торгівлею.

У відповідності до вимог Закону України «Про електронну комерцію» № 1977-VIII від 23.03.2017 р. ст. 7 реалізація товару дистанційним способом передбачає укладення електронного договору на підставі ознайомлення покупця з описом товару, наданим продавцем, шляхом забезпечення доступу до каталогів, проспектів, буклетів, фотографій тощо з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем, телевізійним, поштовим, радіозв'язком або в інший спосіб, що виключає можливість безпосереднього ознайомлення покупця з товаром або із зразками товару.

Головною ознакою дистанційної торгівлі є те, що покупець не може безпосередньо ознайомитися з товаром або його зразками при укладенні такого договору. Якщо ж покупцю у відповідь на його електронне повідомлення доставляють у визначене місце зразки пропонованого товару, з яких він наживо обирає підходящий йому примірник, такі відносини виходять за межі е-комерції.

Продавець товарів, робіт, послуг в електронній комерції під час своєї діяльності та у разі поширення комерційного електронного повідомлення зобов'язаний забезпечити прямий, простий, стабільний доступ інших учасників відносин у сфері електронної комерції до такої інформації:

- повне найменування юридичної особи або прізвище, ім'я, по батькові фізичної особи - підприємця;
- місцезнаходження юридичної особи або місце реєстрації та місце фактичного проживання фізичної особи - підприємця;
- адреса електронної пошти та/або адреса інтернет-магазину;
- ідентифікаційний код для юридичної особи;
- відомості про ліцензію (серія, номер, строк дії та дата видачі), якщо господарська діяльність підлягає ліцензуванню;
- щодо включення податків у розрахунок вартості товару, роботи, послуги та, у разі доставки товару, - інформація про вартість доставки;

– інші відомості, що відповідно до законодавства підлягають оприлюдненню.

Між продавцем і покупцем повинен бути укладений електронний договір шляхом пропозиції його укласти (оферти) однією стороною та її прийняття (акцепту) другою стороною. Пропозиція укласти електронний договір може бути зроблена шляхом надсилання комерційного електронного повідомлення, розміщення пропозиції (оферти) у мережі Інтернет або інших інформаційно-телекомунікаційних системах. В якій спосіб не була б здійснена оферта, вона повинна містити істотні умови, передбачені законодавством для відповідного договору, і виражати намір особи, яка її зробила, уважати себе зобов'язаною у разі її прийняття

Процес відвідування інтернет-магазину може мати декілька варіантів роботи. Один із яких передбачає, що покупець заходить на сайт інтернет-магазину та, відповідно до наведених на ньому описів товарів та представлених їхніх фотографій, вибирає потрібний товар та складає його у віртуальний кошик. Тобто, технологічний процес реалізації товарів (робіт, послуг) через інтернет передбачає, що через мережу Інтернет покупець за допомогою браузера заходить на Web-сайт інтернет-магазину. Web-сайт має електронну вітрину, на якій представлено каталог товарів (з можливістю пошуку) і необхідні інтерфейсні елементи для введення інформації, формування замовлення, проведення платежів через Інтернет, оформлення доставки, отримання інформації про компанію-продавця і on-line допомогу. Обраний товар доставляється покупцеві в місце, зазначене при оформленні замовлення, або такий покупець здійснює самовивіз товару зі складу. При отриманні товару покупцю надається завірений печаткою один екземпляр бланку замовлення, розрахунковий документ (чек реєстратора розрахункових операцій), товарний чек, накладна), який підтверджує здійснення покупки.

Після вибору товару від покупця вимагається заповнити форму-заявку, в якій вказується як буде здійснена оплата і доставка. Процес реалізації товару через інтернет-магазин наведено на рис. 1.

Сформоване замовлення і його реєстрація містить інформацію про покупця, яка надходить з електронної вітрини у торговельну систему інтернет-магазину. У разі, якщо оплата здійснюється при передачі товару покупцеві (кур'єром або після оплатою), потрібне підтвердження факту замовлення. Найчастіше це відбувається за допомогою електронної пошти або телефоном. У разі оплати через Інтернет, підключається платіжна система. Після повідомлення про проведення on-line платежу торговельною системою формується замовлення для служби доставки.

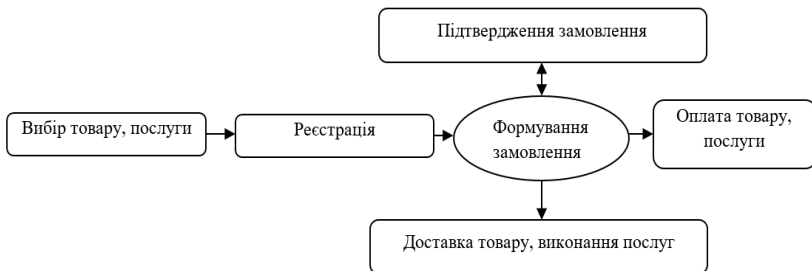


Рисунок 1 – Процес реалізації товару через інтернет-магазин

Отже, при здійсненні торгівлі через мережу Інтернет необхідно дотримуватися правил торгівлі, спеціальних правил, що регулюють продаж товарів на замовлення і поза торговими або офісними приміщеннями, а також правил продажу окремих груп продовольчих і непродовольчих товарів. При цьому інтернет-магазин зобов'язаний надати покупцю інформацію про свої повні реквізити (реєстраційні, податкові, поштові тощо); наявність ліцензій (у разі ліцензування свого виду господарської діяльності); включення податків до вартості товару; вартість доставки товару тощо.

Інформаційні джерела:

1. Про захист прав споживачів: Закон України від 12.05.1991 р. № 1023-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>.
2. Правила продажу товарів на замовлення та поза торговельними або офісними приміщеннями: затверджені Наказом Міністерства економіки України від 19.04.2007 р. № 103 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1181-07>.
3. Положення про електронні гроші в Україні: затверджене Постановою Національного банку України від 25.06.2008 р. № 178 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0688-08>.

О.М. Чабанюк, канд. екон. наук, доц. (ЛТЕУ, Львів)

І.Я. Лаврушко, здоб. вищ. осв. (ЛТЕУ, Львів)

СУТЬ ТА ВИДИ ВИПРАВЛЕНЬ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ

Необхідною умовою складання фінансової звітності є повне висвітлення інформації про операції та події, що можуть вплинути на прийняття користувачами інформації управлінських рішень. Відповідно до принципу повного висвітлення, передбаченого ст. 4 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки господарських операцій та подій, здатних вплинути на рішення, що приймаються на її основі.

Між звітною датою балансу та датою затвердження фінансової звітності є проміжок часу, протягом якого в діяльності підприємства можуть відбуватися події, які вплинуть на облікові оцінки і облікову політику, може виникнути потреба у виправленні помилок, допущених у попередніх звітних періодах. У фінансовій звітності не допускається ніяких підчисток, помарок та виправлень. Якщо ж помилки чи перекручення даних все таки трапилися то для їх виправлення необхідно дотримуватися вимог П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах».

П(С)БО 6 визначає, яким чином мають відобразитися в бухгалтерському обліку та у фінансовій звітності такі події, як:

- виправлення помилок; зміни в облікових оцінках;
- зміни в обліковій політиці;
- події після дати балансу.

При складанні фінансових звітів помилки можуть бути допущені внаслідок: помилок у математичних підрахунках; помилок у застосуванні облікової політики; не застосування або застосування у невірному аспекті принципів обліку; невірного розуміння прийнятих правил бухгалтерського обліку; неправильної інтерпретації фактів господарської діяльності; неухважності; шахрайства.

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах», виправлення помилок минулих років відображаються в балансі (форма № 1) за звітний рік шляхом коригування на початок звітного року нерозподіленого прибутку (непокритого збитку), якщо такі помилки впливають на величину нерозподіленого прибутку (непокритого

збитку), а також статей активів, зобов'язань, власного капіталу, які змінилися внаслідок виправлення помилок. Помилки, що впливають на величину нерозподіленого прибутку (непокритого збитку), відображаються в рядку 4010 звіту про власний капітал (форма 4). При виправленні помилок у фінансовій звітності треба здійснити такі кроки:

- з'ясувати суть помилки;
- визначити порядок відображення у бухгалтерському обліку операції для виправлення помилки та водночас перевірити правильність її відображення;
- відкоригувати (у разі потреби) дані фінансової звітності;
- розкрити інформацію про помилки у примітках до річної фінансової звітності.

Отже, при складанні фінансових звітів помилки можуть бути допущені внаслідок помилок у математичних підрахунках, помилок у застосуванні облікової політики, не застосування або застосування у невірному аспекті принципів обліку, невірного розуміння прийнятих правил бухгалтерського обліку, неправильної інтерпретації фактів господарської діяльності, неуважності, шахрайства тощо. Помилки фінансових звітів можуть бути: навмисними та ненавмисними, суттєвими та несуттєвими, а також помилками поточного або попереднього звітного періодів.

Інформацію щодо виправлення помилок слід розкривати у примітках до фінансової звітності, де необхідно вказати: зміст і суму помилки, статті фінансової звітності минулих періодів, які були перераховані з метою повторного подання порівняльної інформації, факт повторного оприлюднення виправлених фінансових звітів або недоцільність повторного оприлюднення.

Інформаційні джерела:

1. Куцик П. О. Звітність підприємств : [навч. посіб.] / П.О. Куцик, О. А. Полянська . – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2015. – 138 с.

2. Чабанюк О. М. Основні вимоги та методика складання фінансової звітності суб'єкта малого підприємництва / О. М. Чабанюк, Е. В. Фурман. // Науковий вісник національного лісотехнічного університету України: зб. наук.-техн. пр. – Львів : РВВ НЛТУ України. - 2015. - Вип. 25.04. - 404 с.

3. Чабанюк О. М. Мединська Т. В. Облік та оподаткування в системі управління підприємством [Електронний ресурс] / О. М. Чабанюк, Т. В. Мединська // Економіка та суспільство. – 2017. - № 11. – Режим доступу до журналу : <http://economyandsociety.in.ua>

Д.Д. Шеховцова, канд. екон. наук (*ХДУХТ, Харків*)

ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

В умовах трансформації ринкової економіки запорукою отримання вірогідної інформації управлінського обліку, підвищення ефективності виробництва страв та напівфабрикатів, економічного використання ресурсів, здійснення високого рівня кейтерингового обслуговування замовників, попередження деструктивних явищ в операційній діяльності підприємств ресторанного господарства є національно побудована та постійно функціонуюча система внутрішнього аудиту витрат.

Серед пріоритетів діяльності підприємств ресторанного господарства залишається якість продукції, безпечність та її доставка замовнику у встановлені строки. Ці умови вказують на необхідність впровадження логістики «як чинника ефективної організації усього ресторанного господарства та процесів постачання і зберігання зокрема» [1, с. 183]. Тобто, в підприємствах ресторанного господарства виникають логістичні витрати, визнання яких безпосередньо впливає на ефективність функціонування економічної системи суб'єкта господарювання.

Науковці Л.Ю. Михальчик та О.А. Мельничук зазначають, що «логістичний аудит розкриває джерела надлишкових логістичних витрат і розробляє план оптимізації логістичної функції шляхом поліпшення функціональної ефективності, управління логістичною системою підприємства, інтеграції й тісної взаємодії елементів ланцюгів постачань» [2, с. 122]. Однак, вважаємо, що внутрішній аудит логістичних витрат повинен проводитись на всіх етапах здійснення господарської діяльності підприємств ресторанного господарства, а саме за процесами: постачання, виробництво, реалізація, управління.

Організація внутрішнього аудиту логістичних витрат – це діяльність працівників спеціалізованого структурного підрозділу (або аудитора) суб'єкта ресторанного господарства, спрямована на оцінювання ефективності, результативності, економічності та продуктивності процесів, пов'язаних із виникненням логістичних витрат. Організація внутрішнього аудиту логістичних витрат залежить від: правової форми, структури та розмірів підприємства, обсягів товарообороту продукції власного виробництва та купованих товарів,

характеру здійснення кейтерингових послуг, обраної концепції системи управління логістичними витратами та підпадає під вплив чинників: наявність внутрішньо фірмових стандартів, застосування інформаційно-комунікаційних технологій в аудиті, рівень знань та досвід внутрішніх аудиторів в організації управлінського обліку логістичних витрат та формуванні управлінських дій.

Вважаємо, що організація процесу внутрішнього аудиту логістичних витрат повинна включати наступні стадії: початкова, дослідницька, завершальна, кожній з яких притаманні відповідні етапи. Так, на початковій стадії проведення внутрішнього аудиту логістичних витрат здійснюється етап планування, який включає в себе: розробку плану; складання програми; тестування системи внутрішнього контролю; коригування плану та програми.

Дослідницька стадія організації внутрішнього аудиту логістичних витрат передбачає формування аудиторських доказів та проведення аудиту логістичних витрат за господарськими процесами підприємств ресторанного господарства. У процесі проведення аудиту необхідно визначити та зібрати оптимальний обсяг доказів для формування ґрунтовної аудиторської думки. Під час проведення внутрішнього аудиту логістичних витрат у підприємствах ресторанного господарства слід сформувані перш за все масив аудиторських доказів на основі інформації, що отримана із системи управлінського обліку та звітності (внутрішні докази). У якості джерел отримання внутрішніх аудиторських доказів для проведення операційного аудиту витрат слід використовувати: внутрішні організаційні регламенти з управлінського обліку, зокрема, Положення про облікову політику в розрізі витрат для організації управлінського обліку; первинні документи; відомості, в тому числі управлінські; управлінська звітність.

Внутрішніми доказами в процесі аудиту логістичних витрат можуть бути акти перевірки інших суб'єктів контролю, накази, розпорядження, пояснювальні записки тощо, отримані результати аналізу оціночних показників, висновки аналітиків, результати попереднього внутрішнього аудиту логістичних витрат.

Завершальна стадія характеризується складанням аудиторського звіту й етап наданням інформації управлінському персоналу за результатами внутрішнього (операційного) аудиту витрат.

Вважаємо, що аудит логістичних витрат у підприємствах галузі дослідження повинен передбачати проведення оцінки правильності визнання логістичних витрат в управлінському обліку, визначення наявності відповідних первинних документів з обліку логістичних витрат, перевірку правильності відображення логістичних витрат в

управлінському обліку за процесами постачання, виробництва та його обслуговування, реалізації страв та надання кейтерингових послуг, управління діяльністю, визначення економічності логістичних витрат за кожним процесом діяльності підприємства при одночасному підвищенні ефективності логістичної системи підприємства. Також аудитор повинен проаналізувати правильність та доцільність включення маркетингових витрат, витрат на дослідження, витрат на рекламу до складу логістичних витрат управління.

Основною частиною логістичних витрат у підприємствах ресторанного господарства з функціями кейтерингу є транспортні витрати. Тому перевірі підлягають витрати на оплату праці водіїв-кур'єрів, кур'єрів, що доставляють замовлення, користуючись громадським транспортом, нарахування єдиного соціального внеску, витрати на використання паливно-мастильних матеріалів, витрати на оренду транспортних засобів, витрати на амортизацію та ремонт транспортних засобів, витрати на рекламу тощо.

Таким чином, організація аудиту логістичних витрат підприємств ресторанного господарства дозволить приймати грамотні управлінські рішення щодо вибору оптимальних напрямів доставки продукції власного виробництва замовникам в рамках визначеного часового діапазону, пошуку нових каналів реалізації страв (виробів). Проведення аудиту на підприємстві визначить слабкі місця в організації управлінського обліку логістичних витрат та вплине на створення умов щодо ресурсозбереження в усіх економічних потоках: матеріальних, інформаційних, фінансових, трудових.

Інформаційні джерела:

1. Смирнов І.Г. Логістика та управління ланцюжками поставок у ресторанному бізнесі: світові тенденції посткризового періоду [Електронний ресурс] / І.Г. Смирнов. – Режим доступу : <http://international-relations-tourism.karazin.ua/themes/irtb/resources/0d6a2f1f758fc2c073902aa3da6743cd.pdf>

2. Михальчик Л.Ю. Оптимізація логістичних витрат промислового підприємства засобами аудиту [Текст] / Л.Ю. Михальчик, О.А. Мельничук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 4, т. 1. – С. 120-123.

Н.В. Якименко-Терещенко, д-р екон. наук, проф. (НТУ «ХПИ», Харків)

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ СУБ'ЄКТІВ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ

В наш час суб'єкти готельного бізнесу України мають численні проблеми економічного, інфраструктурного та екологічного характеру. Для їх вирішення потрібно ухвалення дієвих та ефективних управлінських рішень, що ґрунтуються на інформаційному забезпеченні управлінського процесу, враховують стратегічні завдання розвитку підприємств готельного господарства. Особливу актуальність набувають такі об'єкти управління як витрати підприємств та собівартість готельних послуг.

Управління витратами дає змогу отримувати користувачам необхідну інформацію щодо обліку, планування, аналізу та контролю витрат на конкретному підприємстві.

Система управління витратами – це сукупність взаємопов'язаних елементів, методів і механізмів, що діють у межах функціональних обов'язків і утворюють певну цілісність, за допомогою яких узагальнюються процеси постачання, використання ресурсів, вирішуються чітко поставлені цілі, реалізуються тактичні і стратегічні плани. Вона спрямована на вирішення таких завдань: здійснення контролю за ходом господарської діяльності підприємства; виявлення тенденцій змін рівня, обсягу та структури витрат на обсяг виробництва та одиницю продукції; збір, аналіз інформації про витрати; нормування, планування витрат у розрізі елементів, виробничих підрозділів і видів продукції; пошук резервів економії ресурсів і оптимізації витрат тощо [1].

Елементом системи управління витратами суб'єктів готельного бізнесу є обліково-аналітичне забезпечення процесів управління. Його потрібно розглядати як систему формування, збору, аналітико-синтетичної обробки, накопичення та передачі обґрунтованої й релевантної обліково-аналітичної інформації, сформованої з використанням методів бухгалтерського обліку й економічного аналізу для прийняття управлінських рішень, здатних сприяти розвитку суб'єктів господарювання [2]. При цьому така система поєднує інформаційні технології та механізми реалізації забезпечувальних заходів, що підвищує інформаційну місткість даних про витрати підприємства й більш повно задовольняє потреби користувачів.

Сьогодні керівництво підприємств готельного господарства повинно сформувавши дієву методику аналізу стану обліково-аналітичного забезпечення управління витратами. Її послідовними етапами є:

- аналіз інформаційного середовища управління витратами у розрізі основних блоків та їх наповнення;
- характеристика існуючих на підприємстві аналітичних підходів до управління витратами;
- визначення наявного стану обліково-аналітичного забезпечення управління витратами та рівня відповідності очікуванням основних суб'єктів управління;
- визначення «вузьких місць» та відповідальних осіб у сфері управління витратами для розроблення інструментарію оптимізаційних заходів.

Найбільш відповідальним етапом є проведення аналізу інформаційного середовища управління витратами у розрізі окремих інформаційних блоків: планово-організаційного, обліково-аналітичного, контрольно-мотиваційного, інституційного та ринкового. У межах обліково-аналітичного блоку має здійснюватися аналіз внутрішньої звітності та первинної облікової документації, визначатися основні аспекти обліку витрат, що наведені у наказі про облікову політику підприємства; здійснюватися аналіз первинної документації з позиції належного і повного відображення інформації про витрати; визначатися коректність інформаційного наповнення внутрішньої (управлінської) та зовнішньої (бухгалтерської, податкової та статистичної) звітності; аналізуватися підходи до формування собівартості послуг та розподілу непрямих витрат. Цей блок повинен найбільш конкретно висвітлити фактичний стан управління витратами підприємств готельного господарства.

Інформаційні джерела:

1. Формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами підприємств та їх об'єднань: монографія / А. А. Пилипенко, І. П. Дзьобко, О. В. Писарчук ; за заг. ред. докт. екон. наук, доцента Пилипенка А. А. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 344 с.

2. Самбурська Н. І. Обліково-аналітичне забезпечення управління основними засобами: теорія і практика (на прикладі підприємств водопровідно-каналізаційного господарства): монографія / Н. І. Самбурська. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2015. – 289 с.

Секція 3

СОЦІАЛЬНІ, ЕКОНОМІЧНІ ТА МАРКЕТИНГОВІ АСПЕКТИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ НА ЗАСАДАХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ, ІННОВАЦІЙНОСТІ ТА ЗБАЛАНСОВАНOSTІ



УДК 336.5.02

І.С. Андрюшенко, канд. екон. наук (*ХДУХТ, Харків*)

Т.М. Полтавець, магістрант (*ХДУХТ, Харків*)

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ: ЕТАПИ ВИКОНАННЯ

Гнучкі й динамічні умови господарювання вимагають розробки та впровадження адекватних методик управління виробничою діяльністю з метою досягнення успіху підприємств. Застосування стратегічних підходів до управління є напрямком забезпечення й запорукою підвищення конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах господарювання. Ефективне формування витрат операційної діяльності є важливим чинником досягнення успіху функціонування підприємств. Тому управління ними через стратегічний аспект забезпечить узгодження фактичного стану зі стратегічними цілями, й можливості подальшої адаптації до суттєвих змін шляхом коригування стратегій. Всі дослідники зі стратегічного управління єдині в необхідності застосування етапності виконання стратегії, яка визначає характер процесів стратегічного управління за обраною системою послідовності. На основі проведених досліджень вважаємо за доцільне реалізовувати стратегію управління витратами за наступною послідовністю етапів:

1. Визначення мети стратегічного управління;
2. Обрання концепції стратегії управління;



Рисунок 1 – Етапи реалізації стратегії управління витратами підприємств

3. Групування витрат за обраними класифікаційними ознаками;
4. Визначення інструментів управління витратами;
5. Аналіз і прогнозування витрат;
6. Оптимізація витрат;
7. Прийняття рішень щодо оптимізації господарських процесів;
8. Оцінка результативності стратегії та контроль;
9. Коригування стратегії.

Важливою при розробці стратегії управління витратами є також необхідність систематизації чинників, які її визначають. Етапи стратегії управління витратами у їх взаємозв'язку з групами чинників, які впливають на ефективність їх реалізації зображено на рисунку 1. Запровадження послідовних етапів реалізації стратегії управління витратами гарантує точну оцінку ефективності обраної стратегії, доведення основних стратегічних цілей до відома всіх учасників виробничого процесу тощо.

УДК 336.745

А.В. Артёмов, канд. техн. наук (НАУ им. Н.Е. Жуковского «ХАИ»),
Харьков)

ТЕОРЕТИКО – КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА В АЗЕРБАЙДЖАНЕ

На современном этапе развития сервисного сектора в рыночной экономике его неотъемлемой частью становится ресторанный бизнес. По мере общего социально-экономического развития страны, региона, города непрерывно возрастает его роль, значение, а также объем предоставляемых им услуг.

Как известно, смысл любого бизнеса – деньги должны приносить деньги. Бесперывное стимулирование спроса населения на качественные ресторанные услуги – вот та цель, которая сегодня, как никогда, становится актуальной для организаторов ресторанного бизнеса.

На сегодняшний день, на фоне, постоянно развивающегося ресторанного бизнеса, в Азербайджане, принятой единой классификации ресторанов не существует. Однако существует мировая практика классификации ресторанов, которая проводится по следующим различным признакам. По признаку связанности управления подразделяют рестораны, объединенные в франчайзинговые цепи, и

рестораны, работающие самостоятельно. Так как к крупнейшим ресторанам, входящих во франчайзинговые цепи и функционирующим сегодня на отечественном рынке, относятся «Макдональдс», «Нууат Recensy», KFC и др.

В публикациях известных исследователей ресторанного бизнеса В.А. Квартальнова, И.В. Зорина выделяются следующие типы ресторанов: салонный, национальный, фольклорный, специализированный, интерьерный, музыкальный, концертный, зрелищный, смешанный, таверна, кафешантан, арт-кафе, ресторан-клуб, мини-ресторан (кейтеринг). От того, к какому из вышеперечисленных типов относится данный ресторан, определяется специфика обслуживания в ресторане. Краткая характеристика типов ресторанов дана в табл. 1.

Таблица 1 – Типы ресторанов для туристов

Тип ресторана	Его особенности
Салон- ресторан	изысканность, роскошь во всем: шикарный интерьер, богатая сервировка стола, высокий профессионализм и изысканные манеры персонала , элитарность
Этнический ресторан	подчеркивает национальные особенности народа, его культуры, национальную кухню
Специализированные рестораны	Отличаются ассортиментом напитков и спецификой приготовления блюд
Интерьерные рестораны	необычность местонахождения или необычность интерьера
Музыкальные рестораны	ориентация на определенную музыку
Концертный ресторан	ориентируется на проведение выступлений артистов
Зрелищные рестораны	Предназначены для проведения зрелищных мероприятий
Рестораны смешанного типа	широко распространены, имеют обыкновенную кухню и шоу-программу.
Арт-кафе	ориентируются на проведение мероприятий в сфере культуры
Ресторан-клуб	своеобразное место встреч
Кейтеринг	выездное ресторанное обслуживание, позволяющее клиенту в любое время и в любом месте организовать мини-ресторан
Таверна	основная функция – предоставление питания

Для увеличения посещаемости, одновременно с принятыми мерами, считаем необходимым, разработать грамотную рекламную стратегию ресторана.

О серьезности и солидности ресторана может рассказать такая важная составляющая его образа и закрепляющая его имиджа, как полиграфическая продукция в форме листовок, буклетов, каталогов, открыток, календарей и т.д. Цель рекламной кампании – сформировать твердое доверие потребителя к имиджу ресторана и его достаточно хорошую осведомленность о данном заведении и его деловой репутации.

Исходя из выше сказанного, делаем вывод, что имиджевая реклама, прежде всего, должна привлечь внимание к самому рекламодателю, в нашем случае, ресторану. В процессе предложения рекламных мероприятий муссируются данные о высоком качестве обслуживания и услуг, меценатской и филантропической деятельности ресторана. Конечной целью имиджевой рекламы является создание такой положительной деловой репутации ресторана, которая укрепит в сознании общества привлекательный имидж и комплиментарное имя ресторана.

Одним из основных направлений совершенствования организации бизнеса ресторана – необходимость в координальном изменении отношений к собственному Интернет-сайту, загрузки и насыщение его информативно, регулярная подача и оперативное доведение до клиентов информации об идущих и предусмотренных акциях, возможных скидках, и т.д. Рекламная кампания в Интернет заключается в активном размещении объявлений на рекламных площадках, а также максимально интенсивное использование веб-сайта. С этой целью, для оптимизации дизайна сайта, его раскрутки и продвижения в сети, рекомендуется привлечь специалистов по веб-дизайну.

В тяжелых экономических условиях продвигать свою услугу посредством глобальной сети для ресторана станет относительно прибыльным мероприятием. Если учитывать тот факт, что доступ в интернет есть практически у каждого человека, то нельзя пренебрегать продвижением своего бренда в виртуальной сети, где обитает так много потенциальных потребителей. У ресторана появляется целый набор преимуществ, при использовании интернет маркетинга.

Таким образом, рекламировать свой имидж, ресторан может посредством размещения информации о том или ином товаре/услуге на своём вебресурсе. Также доступна рассылка электронных писем и размещение рекламного объявления на сторонних сайтах.

Р.М. Бугріменко, канд. екон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

П.В. Смірнова, канд. екон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

ФОРМУВАННЯ ПРОГРАМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Ринкові умови вимагають переходу до стратегічного управління регіонами, яке виникло як відповідь на виклик і загрозу зовнішнього середовища: посилення його нестабільності, зростання глобалізації, загострення конкурентної боротьби. У загальному вигляді, стратегічне управління являє собою діяльність по розробці місії, найважливіших цілей регіону та способів їх досягнення, що забезпечують його розвиток у нестабільному зовнішньому середовищі шляхом зміни самого регіону і його зовнішнього середовища.

Ефективність функціонування національної економіки значною мірою залежить від рівня соціально-економічного розвитку регіонів, які на сьогодні відзначаються суттєвою галузевою, територіальною та функціональною диференціацією. Саме з цих причин виникає гостра необхідність розробки політики розвитку для кожного окремо взятого регіону країни. По відношенню до регіону стратегічне управління створює базу для чіткого визначення позицій регіону по відношенню до конкурентів і вимог споживачів, а також дозволяє намітити заходи щодо поліпшення цих позицій. З огляду на зростання ролі міст у загальноекономічному розвитку, вони будуть продовжувати у більшій мірі визначати характер подальшої територіальної диференціації соціально-економічного становища в країні: більша динаміка економічного зростання у великих міських агломераціях пришвидшить міграційний рух із сільських територій та невеликих міст з обмеженим потенціалом розвитку, що у довготривалій перспективі може призвести до посилення моноцентричного розвитку країни.

Досвід більшості країн світу свідчить, що ефективна регіональна політика можлива, коли цілі просторового розвитку чітко координуються із цілями загальнонаціонального розвитку. За умов відсутності довгострокової стратегії соціально-економічного розвитку України, яка б визначала пріоритети розвитку держави на 10-20 років, при розробці регіональної програми загальнонаціональними орієнтирами слугували короткострокові цілі розвитку.

Центральною функцією стратегічного управління України є планування соціально-економічного розвитку території, що являє

собою процес формування цілей, визначення пріоритетів соціально-економічного розвитку територій, засобів і методів їх досягнення.

Програмно-цільовий метод управління розвитком України в сучасних умовах дозволяє реалізувати комплексний підхід до розвитку об'єкта управління як цілісного організму, що об'єднує всі соціально-економічні процеси, і пов'язати соціальні цілі та завдання з ресурсами, необхідними для їх реалізації.

Складність полягає у тому, що дана Програма не ідентифікує регіональний розвиток як окрему сферу державної політики. Однак програма містить напрямки щодо системних економічних реформ, реформ системи держуправління, реформ у сфері посилення фінансової спроможності місцевих органів влади та інфраструктури для посилення конкурентних позицій регіонів і міст, які матимуть позитивний вплив на сферу регіональної політики.

Значимість використання у стратегічному управлінні України програмного методу полягає в тому, що об'єктивно існуючих, назрілих соціально-економічних проблем завжди набагато більше, ніж можливостей їх вирішення. Унаслідок цього необхідний суворий відбір проблем, прийнятих до програмної розробки.

Неефективні механізми фільтрації пропозицій щодо програмних розробок призводять до визнання програмними проблем, які в багатьох випадках виходять далеко за межі можливостей ресурсного забезпечення програми як з бюджетних, так і позабюджетних джерел.

На сьогоднішній день на виконання Закону України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» в областях, районах та містах України розробляються прогнози економічного і соціального розвитку на середньостроковий період (на п'ять років) та програми економічного і соціального розвитку на короткостроковий період (на один рік).

Програма соціально-економічного розвитку являє собою сукупність орієнтованих в просторі і в часі, узгоджених за змістом, термінами, виконавцям, забезпечених ресурсними джерелами заходів науково-дослідного, соціально-економічного, екологічного характеру, спрямованих на вирішення єдиної проблеми, досягнення єдиної мети.

Виходячи з вищевикладеного, можна зробити висновок, що при формуванні програм соціально-економічного розвитку регіонів на сучасному етапі необхідні серйозні зміни в методології їх розробки.

Перед науково-дослідними закладами стає важливе завдання розробки та удосконалення методичного інструментарію, розвитку методів моделювання і прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів.

К.Ю. Величко, канд. екон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

Є. Алієв, магістрант (*ХДУХТ, Харків*)

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ

Досягнення підприємством стійких позицій, як на внутрішньому так і на зовнішньому ринку, сьогодні неможливе без впровадження сучасної системи управління, що спирається на маркетингові методи. Ринковому середовищу властива невизначеність, динамізм та непередбачуваність, тому розробка теоретичних засад, методичних підходів, моделей та механізмів формування маркетингової стратегії підприємства стає все більш актуальною.

Різні аспекти теоретичного обґрунтування та реалізації маркетингових стратегій були представлені в наукових роботах Котлера Ф., Армстронга Г., Мак-Дональда М., Еванса Дж., Бермана Б., Ансоффа І., Томпсона А., Стрікланда А., Ламбена Ж-Ж., Ч. Сноу, Войчака А.В., Куденко, Д. Хулєй, Д. Лінч, Д. Джоббер В.В., Гаркавенко С.С., Прауде В.Р., Голубкова Е.П., Уткіна Е.А., Саблук П.Т. та ін.

Маркетингова стратегія підприємства на зовнішньому ринку – це узагальнююча довгострокова стратегія дій, необхідних для досягнення мети. Мета при цьому полягає в отриманні конкурентної переваги в довгостроковий період, яка забезпечить підприємству високу рентабельність та збільшення конкурентоспроможності. Маркетингова стратегія на зовнішньому ринку є найбільш ефективною, якщо вона є частиною корпоративної стратегії підприємства. За своєю сутністю, маркетингова стратегія підприємства на зовнішньому ринку – це розуміння споживача, прогнозування його поведінки при врахуванні специфіки зарубіжного (цільового) ринку.

Існуючі підходи до класифікації маркетингових стратегій різноманітні і визначаються такими ознаками, як: рівень прийняття рішень, базова концепція досягнення конкурентних переваг, стадія життєвого циклу галузі, відносна сила галузевої позиції підприємства, ступінь «агресивності» поведінки підприємства в конкурентній боротьбі. Науковці по-різному підходять до аналізу маркетингових стратегій, найбільш відомі різновиди конкурентних стратегій наведено у таблиці 1.

Таблиця 1 – Підходів до класифікації маркетингових конкурентних стратегій згідно поглядів закордонних вчених [1]

Автор	Ознака класифікації	Різновиди маркетингових конкурентних стратегій
І. Ансофф	Джерело конкурентної переваги підприємства	стратегія максимізації ринкової частки стратегія диференціювання товарів підприємства стратегія диференціювання ринку стратегія росту
Д. Хулей, Д. Лінч, Д. Джоббер	Стратегічний профіль підприємства	стратегія агресорів стратегія підприємств, які займають сегменти з найкращими позиціями стратегія «середніх» підприємств стратегія підприємств, які займають сегменти з високою цінністю стратегія оборонців
М. Портер	Конкурентна перевага підприємства на ринку	стратегія цінового лідерства стратегія диференціації
Е. Райс, Дж. Траут	Характер (агресивність) ринкових дій підприємства	стратегія наступу стратегія оборони
А. Д. Літл	Конкурентні позиції підприємства на ринку та можливості щодо їх поліпшення	стратегія лідера; стратегія підприємств із сильною позицією стратегія підприємств, які посідають сприятливу позицію стратегія підприємств, які посідають задовільну позицію стратегія підприємств, які посідають незадовільну позицію
Ф. Котлер	Ринкова частка підприємства та маркетингові спрямування	стратегія ринкового лідера стратегія членджера стратегія послідовника стратегія нішера
Р. Майлз, Ч. Сноу	Ринкові позиції підприємства та маркетингові спрямування	стратегія пошукувача стратегія оборонця стратегія аналітика стратегія реагуючого (послідовника)
О. Уолкер, Х. Бойд, Ж. Лярош	Бажаний ринковий рівень на товарно-ринкових сегментах та метод конкуренції на цільовому ринку	стратегія пошукувача стратегія аналітика стратегія оборонця-диференціатора стратегія оборонця — цінового лідера

Маркетингова стратегія підприємства на зовнішньому ринку включає: вибір способу виходу на зовнішній ринок; розробку товарної та цінової політики підприємства на зовнішньому ринку; опрацювання політики просування продукції на цільовому ринку. Відповідно до комбінації цих елементів, у науковій літературі виділяють три маркетингові стратегії: виживання, стабілізації та росту. При цьому, саме стратегія росту є найбільш привабливою, оскільки саме розширення масштабів діяльності підприємства дозволяє збільшити прибуток, через зростання обсягів продажу, ринкової частки. Гаркавенко С.С. виділяє три напрями росту – інтенсифікація наявних можливостей, об'єднання зусиль з іншими фірмами і вихід фірми в інші сфери діяльності. Вибір напрямку росту обумовлює і вибір маркетингових стратегій, а саме: стратегії інтенсивного росту (передбачає збільшення обсягів продажу, ринкової частки та прибутку через інтенсивне використання наявних ресурсів); стратегії інтегративного росту (передбачає збільшення обсягів продажу, ринкової частки та прибутку шляхом об'єднання з іншими суб'єктами ринкової інфраструктури (посередниками, постачальниками, підприємствами-конкурентами); стратегії диверсифікації (передбачає переорієнтацію діяльності підприємства на нові перспективні ринки й виробництво принципово нових товарів, впровадження нових технологій та ін.) [2] Формування маркетингових стратегій на зовнішньому ринку – один з найскладніших етапів процесу маркетингу, головна мета якого полягає у взаємоузгодженні маркетингових цілей та можливостей підприємства.

Інформаційні джерела:

1. Клименко Н.А., Румянцева А.П. Конкурентна стратегія: сутність та класифікація /Н.А. Клименко, А.П. Румянцева // Актуальні проблеми економіки та управління, Вип1. – 2007– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2007_9.pdf
2. Гаркавенко С.С. Маркетинг: підручник / С.С. Гаркавенко / 5-е вид. доп., К.: Лібра,2007.- 717с.

К.Ю. Величко, канд. екон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

Ф. Гусейнзаде, магістрант (*ХДУХТ, Харків*)

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних економічних умовах ринкових відносин, впливу глобалізаційних процесів, набуття Україною статусу асоційованого члена ЄС та ін., основою стабільного зростання та розвитку на міжнародному ринку виступає обрана зовнішньоекономічна стратегія, що базується на аналізі внутрішнього потенціалу підприємства, а також з урахуванням очікувань та попиту споживачів. Відкритість економік країн, глобалізація ринків відкривають нові можливості для промислових підприємств. Крім того, євроінтеграційне спрямування у зовнішній політиці нашої держави, диктує нові виклики щодо формування зовнішньоекономічної стратегії підприємств.

Зовнішньоекономічна стратегія підприємства – це впорядкована система пріоритетних напрямків, методів та засобів ефективного використання ресурсів, науково-технічного, виробничого і збутового потенціалу для досягнення поставленої мети. щодо реалізації продукції на зовнішньому ринку. Проблема розробки, впровадження та реалізації оптимальної зовнішньоекономічної стратегії для національних підприємств є основною управлінням зовнішньоекономічною діяльністю. Планування виходу підприємства на зовнішній ринок вимагає врахування великої кількості зовнішніх і внутрішніх чинників, які можуть як створити основу успішного функціонування на зовнішньому ринку, так і ускладнити процес.

Розробка і реалізація зовнішньоекономічної стратегії промислового підприємства, як правило, проходить в кілька етапів. На першому етапі, вищий менеджмент підприємства обирає місію своєї діяльності, яка визначить стратегічні цілі (захоплення більшої частки ринку, зростання прибутку, підвищення конкурентоспроможності та інше). Місія також визначає місце, перспективи і потенційне зростання підприємства на обраному ринку. На другому етапі здійснюється аналіз зовнішніх і внутрішніх факторів, які можуть впливати на експортну діяльність підприємства. Особливої уваги потребує аналіз «специфічних» факторів, що не залежать від діяльності підприємства і не піддаються контролю з його боку (наприклад, зміни у податковій, митній політиці держави, зміни у світовій економіці, які викликані

форс-мажорними обставинами: війна, ембарго, тощо). До внутрішніх чинників, що впливають на формування зовнішньоекономічної стратегії відносять: виробничий потенціал, фінансові ресурси, якість виробленої продукції та ін. Саме на підставі аналізу факторів здійснюється формування стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок, тобто наступними етапами є: вибір зовнішньоекономічної стратегії; її реалізація і контроль виконання та аналіз результатів реалізації зовнішньоекономічної стратегії. Аналіз ефективності стратегії є важливою умовою її коригування в разі необхідності.

Слід зазначити, що значна кількість національних підприємств постачають продукцію закордон без формування відповідної зовнішньоекономічної стратегії, тим самим втрачаючи низку переваг, які в довгостроковому періоді можуть вплинути на зростання і розвиток підприємства на зовнішньому ринку. Це особливо актуально сьогодні, коли національні підприємства повністю або частково втратили російський ринок експорту та мають переорієнтуватися на нові ринки. В таких умовах ефективність збутової політики базується на адаптації підприємств до мінливих умов макро-та мікросередовища, врахуванні критеріїв кон'юнктури ринку, конкуренції, визначеності ринкового середовища, тобто формуванні відповідної перехідної зовнішньоекономічної стратегії – стратегії адаптації.

Основною метою стратегії адаптації є акумуляція та формування певного стратегічного резерву для накопичення ресурсів з метою подальших інвестицій за пріоритетними напрямками, які мають бути покладені у стратегію розвитку. Погодження зі стратегією адаптації на період кризових явищ в економіці дає можливість включити до власного потенціалу такий нематеріальний та інтелектуальний ресурс підприємства, як час. Під час створення можливостей для стабільної роботи підприємства, воно не втрачає ділової репутації, комерційних зв'язків та інших нематеріальних активів, що характеризують його, як стабільно працююче підприємство, збільшуючи його фактично визнані у фінансовому обліку активи, такі, як гудвіл. Це в результаті призводить до зростання конкурентних переваг та дає спроможність для подальшого розвитку в умовах латентних кризових явищ, як політичного так і економічного процесів. Крім того, орієнтація на європейський економічний простір, ставить перед підприємствами вимоги відповідності європейським стандартам, що потребує додаткових капіталовкладень, тобто акумуляції додаткових ресурсів для подальшого розвитку.

К.Ю. Величко, канд. екон. наук, доц (*ХДУХТ, Харків*)

О.О. Тищенко, канд. екон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

О.В. Чухініна, магістрант (*ХДУХТ, Харків*)

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Світовий досвід свідчить, що надходження іноземного капіталу та ефективне державне регулювання його використання, стимулює економічне зростання національної економіки. Інвестиції сприяють становленню та зміцненню приватного підприємництва, мобілізують капітал для реалізації важливих проектів, стимулюють створення спільних підприємств та розширення ринків позичкового капіталу. Питання інвестиційної привабливості висвітленні у наукових роботах І.А. Бланка, А.С. Музиченко, Г.В. Козаченко, Т.В. Майорова, А.А. Пересади, С.К. Реверчук, Ф.В. Федоренко, А.В. Ковальова, М.Г. Басова, О.М. Ястремської, В.М. Хобти, Н.Ю. Брюховецької, О.В. Хасанової, В.П. Савчука та ін.

За даними Державної служби статистики, у 2017 році в економіку України іноземними інвесторами було вкладено 1871,2 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу). А накопичувальним підсумком, станом на 1 січня 2018 року, акціонерний капітал нерезидентів в Україні дорівнював 39144 млн. дол. США (при цьому з країн ЄС – 27465,5 млн. дол. США, з інших країн – 11678,5 млн. дол. США), що виявилось на 4,3% більше показника початку року (37513,6 млн. дол. США). До основних країн-інвесторів України належали Кіпр – 10008,6 млн. дол. США, Нідерланди – 6292,9 млн. дол. США, Російська Федерація – 4598,4 млн. дол. США (незважаючи на складні політичні відносини між країнами), Велика Британія – 2169 млн. дол. США та Німеччина – 1792,6 млн. дол. США [1]. Розподіл прямих іноземних інвестицій за галузями є нерівномірним, що зумовлено їх різною інвестиційною привабливістю. Найбільші обсяги надходжень прямих інвестицій на звітну дату (за накопичувальним підсумком) були спрямовані до підприємств промисловості – 10685,6 млн. дол. США, установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність, – 10213,3 млн. дол. США, а також оптової та роздрібної торгівлі, ремонту автотранспортних засобів – 5140,8 млн. дол. США [2]. Інвестиційна діяльність, як і будь-яка економічна діяльність, пов'язана з певними ризиками. Більшість науковців дотримуються думки, що

чинники, які характеризують інвестиційні ризики, в цілому зведені до оцінки загальних умов господарювання в економіці. Тобто, нестабільність політичної та економічної ситуації, недосконалість законодавства не сприяють покращенню інвестиційного клімату в Україні, стримують іноземних інвесторів від значних капіталовкладень в національну економіку. Саме оцінювання інвестиційної привабливості надає можливість сформувати інвестору уявлення про стан об'єкту інвестування, надійність майбутньої інвестиції та очікувані результати від їх використання.

На інвестиційну привабливість національних підприємств впливає низка факторів, до яких, на думку Басова М.Г., доцільно віднести: інвестиційну активність, вплив якої полягає у визначенні обсягу коштів, що вкладаються в підприємство, відсотка освоєння інвестицій, імовірності отримання інвестором прибутку; фінансовий фактор (характеризується часткою прибутку від інвестиційної діяльності підприємства, оцінкою доцільності використання підприємством власних джерел фінансування інвестиційної діяльності та залучення позикових коштів); виробничий фактор (визначає рівень розвитку й очікувану норму рентабельності основної діяльності підприємства); темпи зростання капітальних вкладень, що характеризує можливість розширення підприємства; інноваційний фактор, який визначається використанням досягнень науково-технічного прогресу у виробничому процесі та характеризує тривалість терміну з моменту розробки до моменту впровадження у виробництво науково-технічних розробок. Рівень інвестиційної привабливості можна розрахувати на основі: методики, що ґрунтуються на різноманітних оцінках експертів; методики, що ґрунтуються на статистичній інформації; комбіновані методики, що ґрунтуються на експертно-статистичних розрахунках [3, с. 82].

Під час вибору об'єкту інвестування, інвестори найбільш значущими вважають показники рентабельності, динаміки прибутку до сплати відсотків і податків, показники платоспроможності, коефіцієнт фінансової незалежності, показник покриття прибутком суми сплачуваних відсотків, коефіцієнт відношення чистого грошового потоку до довгострокових зобов'язань, перспективи ринкових позицій підприємства, інформаційну прозорість, інвестиційну вартість підприємства. [4]

Європейська Бізнес Асоціація, за результатами проведеного опитування серед керівників 142 найбільших міжнародних і українських компаній [5], наголосила, що у 2017 році індекс інвестиційної привабливості України досяг максимуму за останні шість років – 3,15 бали за 5-бальною шкалою. При цьому у червні 2016 року він становив 2,88 бали. Останній раз позначка індексу перетнула кордон у 3 бали лише

наприкінці 2011 року. Тому, головною задачею щодо підвищення рівня інвестиційної привабливості, крім тих, що стосуються безпосередньо об'єкту інвестування, постає формування стабільної довгострокової державної політики у сфері іноземного інвестування. Саме стабільності прагнуть іноземні інвестори. Таким чином, інвестиційна привабливість підприємства у сучасних умовах господарювання, виступає індикатором низки характеристик підприємства, що являють собою набір об'єктивних та суб'єктивних характеристик, необхідних для задоволення інтересів всіх учасників інвестиційного процесу і дозволяє охарактеризувати його перспективність, з урахуванням сукупності впливу факторів, головними з яких є політична стабільність та прогнозованість економічного розвитку.

Інформаційні джерела:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну за 2017 рік зросли на 4,3%. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://finpost.com.ua/news/7371>
3. Басов М.Г. Стратегічне фінансове управління реальними інвестиціями підприємств / М.Г. Басов // Часопис економічних реформ. – 2013. – № 4 (12). – С. 80–85.
4. Брюховецька Н.Ю., Хасанова О.В. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства: визначення недоліків деяких існуючих методик/Н.Ю. Брюховецька, О.В.Хасанова// Економіка промисловості. – 2009. – № 44. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.
5. Європейська Бізнес Асоціація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://eba.com.ua/>

УДК 339.3

В.Л. Вороніна, канд. екон. наук (ПДАА, Полтава)

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

Нині в Україні спостерігається зниження рівня рентабельності діяльності підприємств, що означає збитковість багатьох торговельних підприємств. Це зумовлює необхідність дослідження теоретичних засад функціонування торгівлі в Україні та її впливу на темпи і пропорції

суспільного відтворення.

Проблеми дослідження функціонування торговельних підприємств в Україні перебувають у сфері наукових інтересів В. Апопія, С. Бабенка, П. Балабана, І. Бланка, П. Вахріна, Я. Гончарука, А. Мазаракі, В. Марцина, М. Овчарука, Н. Ушакової та інших. Однак, більшість науковців переважно вивчали окремі аспекти теми, такі як проблеми розвитку торговельної мережі, ефективність розміщення торговельних підприємств тощо. Аналіз опублікованих робіт, матеріалів наукових конференцій і дискусій, присвячених дослідженню цієї теми, показав, що вона має багато недосліджених теоретичних питань та невирішених практичних проблем. Вважаємо, що в сучасних економічних умовах є актуальним розгляд проблем діагностики фінансового стану торговельних підприємств.

Торговельна діяльність, як одна з найважливіших складових економіки України, від якої залежить якість життя людини, розвиток економіки та її конкурентоспроможність, сьогодні проходить динамічний трансформаційний етап посткризового розвитку.

У першу чергу варто акцентувати увагу на тому, що торгівля пройшла складний процес трансформації у ринкову економіку та зазнала значних витрат: кількісно зменшилася мережа торговельних підприємств, інфляція і гіперінфляція знецінила власні обігові кошти, а тривала збитковість підприємств галузі призвела до повної втрати власних обігових коштів у більшості торговельних підприємств України.

У процесі вдосконалення маркетингу, менеджменту й управління фінансами з часом вдалося змінити ситуацію на краще. Про це свідчить динаміка оптового та роздрібного товарообороту України за 2013-2017 рр. (рис. 1). Динаміка оптового товарообороту в Україні за 2013-2014 роки мала тенденцію до скорочення. Після 2014 року спостерігається позитивна динаміка товарообороту. Так, динаміка оптового товарообороту (у фактичних цінах) до відповідного періоду попереднього року склала у 2015 році 119,33%, у 2016 році – 126,08%, у 2017 році – 128,42%, відповідно у порівняних цінах динаміка складала у 2015 році – 87,8%, у 2016 році – 104,7%, а у 2017 році – 102,8%.

Динаміка роздрібного товарообороту має майже ідентичні тенденції змін. У 2014-2015 рр. динаміка мала негативну тенденцію. Так, показник обороту роздрібною торгівлю скоротився відповідно на 8,9% та 20,7%, показник роздрібного товарообороту підприємств роздрібною торгівлю (юридичних осіб) – на 10% та 11%. У 2016 та 2017 роках спостерігається наступна тенденція: оборот роздрібною торгівлю зменшився на 359974,9 млн. грн, при цьому роздрібний товарооборот підприємств роздрібною торгівлю (юридичних осіб), збільшився на 30354,7 млн. грн [1].

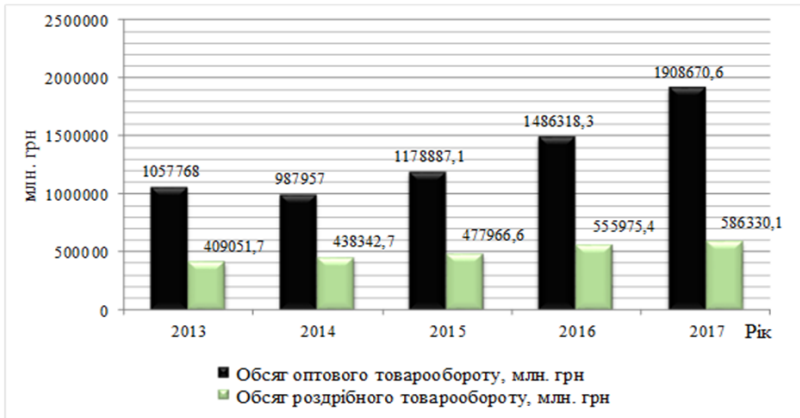


Рисунок 1 – Динаміка товарообороту торговельних підприємств в Україні за 2013-2017 рр. [1]

Слід відмітити, що вагомий внесок у зростання фактичного роздрібного обігу в останні роки аналізованого періоду створено за рахунок екстенсивного фактору, а саме стрімкого зростання цін на споживчі товари (індекс споживчих цін у грудні 2015 року склав 100,7%, у грудні 2016 року – 100,9%, у грудні 2017 року – 101,0% [1]). Загалом, за 2013-2017 роки оптовий товарооборот у діючих цінах зріс на 850902,6 млн. грн. Зростання роздрібного товарообороту становило за цей період 177278,4 млн. грн, або 43,3%. Динаміка збільшення загального обсягу товарообороту підприємств торгівлі у 2013-2017 роках є позитивним фактором розвитку економічних процесів країни.

Відзначимо, що 2016-2017 рр. ознаменувалися для України перманентною нестабільністю політичної ситуації, а також продовженням військових дій на Сході країни. Результатом економічної кризи, яка певною мірою охопила всі регіони України, стала дестабілізація роботи місцевих підприємств, адміністративних установ та інфраструктурних об'єктів.

Зроблене дослідження дозволяє зробити висновок, що проблеми у торгівлі, перш за все лежать у площині того, що розвиток торгівлі в Україні проходить хаотично, без належного державного регулювання, супроводжуючись суттєвими деформаціями, розбалансованістю, протиріччями. Природно, що це позначилось на динаміці розвитку ринку торгівлі України.

Проблема грамотного і ефективного управління прибутком підприємств є актуальним питанням для економіки України в сучасних умовах.

Важливим напрямом подальшого ефективного розвитку торгівлі є: необхідність залучення та підтримки галузевої науки, створення науково-дослідних інститутів, фінансування та замовлення наукових розробок актуальних тем (не тільки державними органами управління, але й торговими мережами), а також надання можливості проводити дослідження на їхніх підприємствах, отримувати потрібну інформацію, допомагати ВНЗ проводити практичну підготовку студентів – майбутніх працівників галузі.

Інформаційні джерела:

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

УДК 364

Ю.О. Гернего, канд. екон. наук (*КНЕУ ім. В. Гетьмана, Київ*)

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТУ: ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Сучасне суспільство є достатньо динамічним, що визначає потребу гнучко реагувати на соціально-економічні зміни, систематично розвивати інструментарій пристосування держави та суб'єктів господарювання до існуючих соціально-економічних трансформацій. Зокрема, поряд із економічними процесами особливого значення набувають процеси соціального та політичного розвитку, еволюція людського капіталу, посилення численних екологічних рухів. Це зумовлює підвищення уваги дослідників до актуальних питань

В контексті дослідження збалансованості не випадковим є також вибір терміну «розвиток», а не «зростання» або «прогрес». Адже, насамперед, «зростання» асоціюється із власне «економічним зростанням», яке пов'язане із індикатором національного доходу на душу населення, переходом із нижчого на якісно-вищий рівень [1].

Натомість, «розвиток» є дещо ширшим, адже передбачає охоплення різноманітних аспектів процесу змін, зокрема, поряд із рівнем життя, значна увага приділяється рівню здоров'я та освіти, якості роботи та соціальній стабільності, змінам параметрів навколишнього середовища.

Розвиток визначається, як процес під час якого відбуваються закономірні зміни, перехід з одного стану в інший, більш досконалий; перехід від старого якісного стану до нового, від простого до складного, від нижчого до вищого. Тобто, у наведеному визначення розвитку закладено процеси, що вдосконалюють об'єкти дослідження, які з ним можуть бути пов'язані [2].

«Прогрес», який передбачає поступальний розвиток, та «модернізація», що характеризує динамічний аспект розвитку, є своєрідними його модифікаціями (рис. 1).

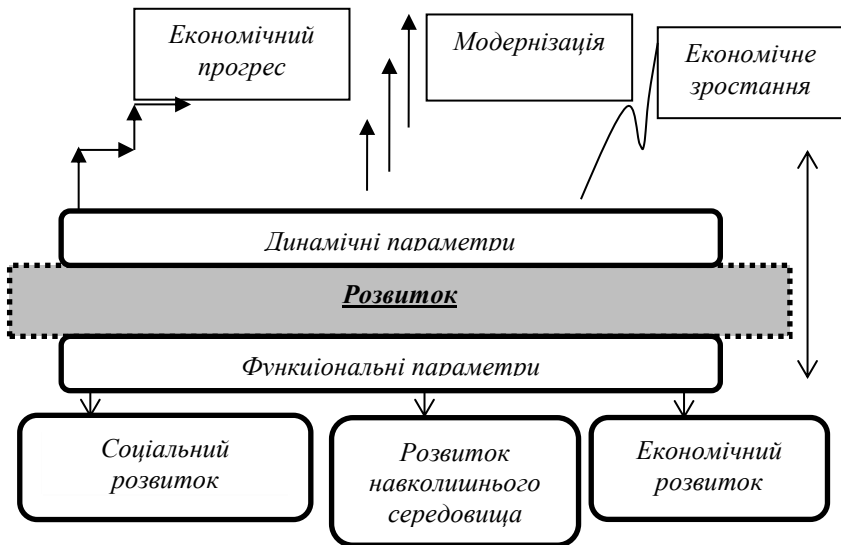


Рисунок 1 – Схематичне співвідношення параметрів розвитку

Джерело: узагальнено автором

Посилення глобалізаційних процесів та стрімкий розвиток суспільства у ХХ ст. зумовили поширення досліджень щодо можливостей збереження рівноваги у суспільстві у науковій сфері та в програмних документах міжнародних організацій. У 1983 році зусиллями Генеральної Асамблеї ООН було сформовано Міжнародну комісію з навколишнього середовища і розвитку (World Commission on Environment and Development, WCED). За результатами роботи цієї комісії було опубліковано «Наше спільне майбутнє» (*Our common future*), де було презентовано концепцію якісно нового альтернативного

розвитку (*sustainable development*), яка заснована на необмеженому економічному зростанні [3].

Подальше поширення концептуальних досліджень стосовно питань «*sustainable development*» (в перекладі з англ. «розвиток, що підтримується» від «*sustain*» – «опора, підтримувати, витримувати») відбулося в результаті Конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку (Ріо-де-Жанейро, 1992 рік) та Всесвітнього саміту із збалансованого розвитку (Йоганнесбург, 2002 рік).

Згідно із визначенням Комісії ООН, під «*sustainable development*» розуміють «загальну концепцію стосовно необхідності встановлення балансу між задоволенням сучасних потреб і захистом інтересів майбутніх поколінь, включаючи їх потребу в безпечному і здоровому довкіллі» [4]. З огляду на відмінності в сприйнятті соціально-економічних процесів, у різних країнах використовуються диференційовані форми розуміння концепції «*sustainable development*». Наприклад, у Німеччині дана концепція сприймається, як «*nachhaltige Entwicklung*», тобто тривалий, але одночасно результативний (завершений) розвиток. Для Франції – «*développement soutenable*». Проте, також використовується «*développement durable*», що означає довготривалий розвиток. У Польщі – це «*zrównoważony rozwój*», тобто тривалий розвиток, який заснований на рівновазі (збалансуванні). Для Іспанії – «*desarrollo sostenible*» сприймається, як міцний розвиток.

Для вітчизняних науковців нагальним постає питання пошуку максимально коректного відповідника поняттю «*sustainable development*». Для цього важливо звернути увагу на тлумачення термінів, що стосуються цього визначення, зокрема: «розвиток», «сталий розвиток», «самопідтримуючий розвиток», «збалансований розвиток» [5].

Трактування «*sustainable development*» дає підстави стверджувати про його комплексний характер, який дозволяє поєднати розвиток «*development*» із балансовою (статичною) складовою. Подібне тлумачення дає підставу ототожнювати статичну складову розвитку із терміном «збалансований».

Інформаційні джерела:

1. Чайківський І. А. Механізм забезпечення сталого розвитку сільськогосподарських підприємств / І.А. Чайківський // Інноваційна економіка. – 2014. – № 6 (55). – С. 108 – 114.
2. Мочерний С. В. Економічна енциклопедія. У 3-х томах. Том 3. / за ред. С. В. Мочерного. – К. : ВД «Академія», 2002. – 952 с.
3. Development and international economic co-operation: environment Report of the World Commission on Environment and

Development. – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.channelingreality.com/Documents/Brundtland_Searchable.pdf

4. Гречко Т. К. Публічне управління в забезпеченні сталого (збалансованого) розвитку / Т.К. Гречко, С.А. Лісовський, С.А. Романюк, Л. Г. Руденко. – Херсон: Грінь Д.С., 2015. – 264 с.

5. Мушинська Н. Ю. Збалансований розвиток регіону: теоретичний аспект. / Н. Ю. Мушинська // Ефективна економіка. – 2014. - № 2. – Електронний ресурс. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_2_87

УДК 336:364:339.9

І.М. Гринчишин, канд. екон. наук (ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України», Львів)

СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ ТА БІДНІСТЬ В ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇНАХ: ФІНАНСОВИЙ КОНТЕКСТ

Соціальний захист охоплює широке коло питань від захисту уразливих членів населення від бідності до зменшення нерівності в суспільстві, у найширшому розумінні – забезпечення добробуту усього населення.

Здебільшого фінансування соціального захисту в європейських країнах визначається такими основними відмінностями:

- перевалюванням державного фінансування (система «Бeverіджа») чи концепції соціального страхування (система «Бісмарка»);
- різним обсягом перерозподіленого ВВП на користь соціального захисту населення;
- диференційованими підходами у визначенні пріоритету соціального захисту серед інших публічних витатків.

Країни Європи дуже диференційовані за розміром витрат на соціальний захист, що підтверджує зважений розподіл вказаних витрат на одного мешканця. У 2015 р. найбільшими видатки соціального захисту в розрахунку на 1 особу були в Люксембурзі, а найменшими – у Болгарії та Румунії. Європейські країни перерозподіляють через ВВП різні частки соціального захисту, при цьому у 2016 р. найбільшу частку спостерігаємо у Данії, Франції, Фінляндії, а найменшу – у Ірландії та Литві [1]. Пріоритетність соціального захисту в публічних видатках характеризує частка витатків на соціальний захист у публічних видатках, найбільшу частку у публічних видатках традиційно спостерігаємо у скандинавських країнах, а найменшу – в Угорщині.

Фінансування надходжень до системи соціального захисту в європейських країнах відбувається по-різному, одні країни основним джерелом надходжень обрали соціальні внески, інші – податки. Із загальної сукупності країн вирізняється Естонія та Литва, в яких у 2016 р. понад 70% всіх надходжень було забезпечено за рахунок соціальних внесків. З іншого боку, Данія та Ірландія фінансують свої системи соціального захисту в значній мірі з податків, які становили понад 60% загальних надходжень [1]. Відмітимо також загальну тенденцію до нарощення частки державного фінансування, що супроводжується зменшенням соціальних внесків.

Поділяємо думку, що дієвість реформ в сфері соціального захисту значною мірою пояснюється є взаємозалежністю витрат на соціальний захист та зниженням рівня бідності в країні. Європейські країни витрачають різні частки їх ВВП на соціальний захист, а також використовують різні інструменти задля скорочення масштабів бідності.

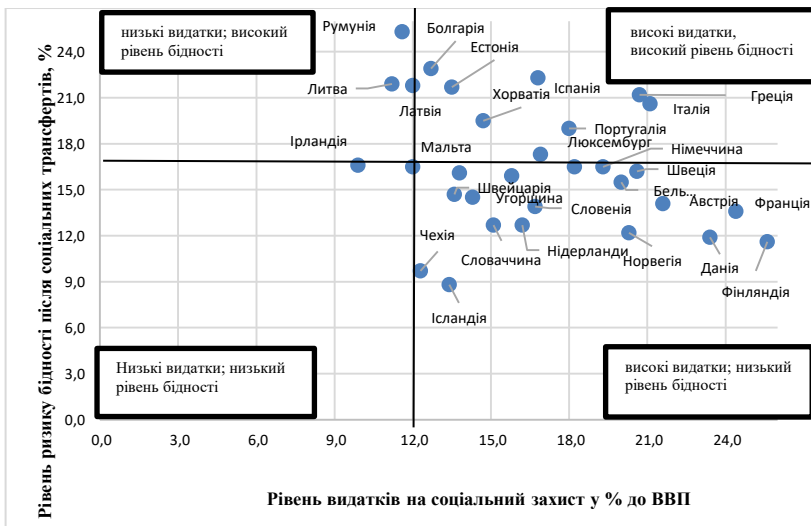


Рисунок 1 – Співвідношення витратків на соціальний захист та ризику бідності після соціальних трансфертів в європейських країнах, 2016 р.

Таким чином, вартим уваги є приклад країн, які використовуючи відносно невелику частку витратків у ВВП та мають низький рівень бідності після здійснення соціальних трансфертів (Чехія, Ірландія), і навпаки, є країни в яких прослідковуємо високі витатки і високий рівень бідності при цьому (Італія та Греція).

Інформаційні джерела:

1. Eurostat (2018). Government expenditure on social protection, available at: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Government_expenditure_on_social_protection

УДК 364

В.М. Диба, д-р. екон. наук, проф. (*КНЕУ ім. В. Гетьмана, Київ*)

О.М. Диба, канд. екон. наук, доц. (*КНЕУ ім. В. Гетьмана, Київ*)

ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ОСНОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ: ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНИЙ АСПЕКТ

Сталий розвиток є достатньо складним процесом, що зумовлює потребу систематичних якісних змін. У свою чергу, якісні зміни можливі лише за рахунок імплементацію переваг інноваційного розвитку. З огляду на актуалізацію інновацій в контексті ділової активності суб'єктів господарювання, виникає необхідність наголошення на теоретичний аспект інновацій, еволюцію поглядів на їх сутнісні характеристики.

У межах неокласичної теорії інноваційного підприємства А. Маршалл та В. Лазонік досліджували зміну витрат на науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки залежно від етапу розроблення та виробництва інноваційної продукції. Ідея теорії максимізації вартості фірми Ф. Модільяні полягає в можливості нарощувати ринкову вартість підприємства за рахунок створення інновацій. М. Хаммер та А. Бернштейн розглядають сукупність бізнес-процесів, як основу процесуальної теорії інноваційного підприємства. Представники ресурсної теорії (Г. Хамел, К. Прахалад) досліджували ключові компетенції як основа інноваційного розвитку підприємства. Р. Нельсон та С. Уінтер обґрунтували еволюцію на засадах інноваційного розвитку.

Р. Блейк ставить в основу організаційного розвитку взаємозалежність ступеня інноваційного розвитку й організаційних структур управління. У межах когнітивної теорії М. Поланьї розглядає відтворення знань як рушійну силу інноваційного розвитку підприємницької організації. Інноваційне підприємство розглядається як інтерактивна система, пристосована до зовнішніх змін в основі теорії адаптивних систем В. Фоміна та В. Циганова.

Основні положення теорій інноваційного підприємства узагальнено на рис. 1.



Рисунок 1 – Основні положення теорій інноваційного підприємства

Джерело: складено автором за матеріалами [1]

Суттєвими є розробки Б. Твісса у контексті теорії інноваційного шляху розвитку. Вчений підкреслив природу нововведення у чкості процесу, згідно з яким винаходи та наукові ідеї отримують здатність набувати економічного змісту, який пов'язаний із творчим характером інноваційної діяльності. Б. Твісс виявив фактори, що визначають успіх нововведень. Згідно з поглядами вченого інновація – це процес обміну науковими або технічними знаннями безпосередньо у сферу потреб споживача [2].

Відповідно до поглядів Б. Санто, інновацією можна назвати суспільно-техніко-економічний процес у межах якого відбувається практичне застосування нових ідей або винаходів, що становить поштовх для виробництва кращих за своїми якістьми виробів, технологій та дозволяє отримати прибуток (у випадку, коли інновації орієнтовані на економічний зиск) [3]. І. Перлакі трактує інновації як «процес формування, розробки та реалізації нововведень» [4].

К. Макконнелл та С. Брю назвали фактором інноваційного розвитку економіки великі компанії, наголошуючи на вимоги новітніх технологій.

Тобто, з огляду на теоретичні концепції, лише великим компаніям під силу забезпечити технологічний прорив завдяки володінню достатньою ресурсною базою, на відміну від малого бізнесу. Це виправдовує появу міжнародних корпорацій, які працюють на інноваційній основі, посилення тенденцій глобалізації.

Інформаційні джерела:

1. Колодійчук А. В. Огляд теорій інноваційного підприємства [Електронний ресурс] / А. В. Колодійчук // Европейская наука XXI века. Экономические науки. – 2012. – Режим доступа : http://www.rusnauka.com/14_ENXXI_2012/Economics/9_110488.doc.htm.
2. Твісс Б. Управління науково-технічними нововведеннями: переклад з англ. / Б. Твісс. – М. Економіка, 1989. – 271 с.
3. Санто Б. Инновация как средство экономического развития : пер. с венг. / Б. Санто. – М. : Прогресс, 1990. – 296 с.
4. Пеньков Е. М. Социальные нормы – регуляторы поведения личности / Е. М. Пеньков. – М. : Мысль, 1972. – 210 с.

В.І. Даниленко, канд. екон. наук, доц. (ПДАА, Полтава)

М.В. Коваленко, канд. екон. наук, доц. (ПДАА, Полтава)

М.О. Дерій, магістрант (ПДАА, Полтава)

ОСОБЛИВОСТІ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Необхідність формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств визначається потребою в капіталі та оптимізацією його структури з позицій забезпечення умов ефективного використання власного і позикового капіталу.

Структура капіталу являє собою співвідношення між власними коштами та зобов'язаннями, які використовуються підприємством для здійснення виробничо-господарської діяльності.

Оптимальна структура капіталу – найкраще, найбільш сприятливе співвідношення з можливих варіантів використання власного та позикового капіталу, за якого підприємство, вільно маневруючи наявними грошовими коштами, здатне забезпечити безперервний процес виробництва і реалізації продукції та найбільш ефективну пропорційність між витратами і доходами. Це таке співвідношення між власним і позиковим капіталом, при якому забезпечується найефективніша пропорційність між дохідністю та фінансовою стійкістю підприємства [2].

Розглянемо механізм оптимізації структури капіталу підприємства на основі системи фінансово-економічних показників, наведених на рис. 1. Система інтегрального аналізу ефективності використання капіталу підприємства, розроблена американською фірмою «Дюпон», передбачає розкладання показника рентабельності власного капіталу на ряд взаємопов'язаних фінансових коефіцієнтів [3]. В моделі за методом Дюпон показники наведені у вигляді піраміди, на вершині якої знаходиться коефіцієнт рентабельності власного капіталу, як основний показник, який характеризує віддачу від авансованого в діяльність підприємства капіталу, а в основі – три факторних показники – коефіцієнт рентабельності продажу, коефіцієнт окупності капіталу та коефіцієнт фінансової залежності. Побудована у такий спосіб модель компанії «Дюпон» виконувала кілька завдань – виявити фактори, що визначають ефективність господарювання, оцінити тенденції змін і ступінь впливу кожного з цих факторів, дати порівняльну оцінку ризиків та результатів від вкладення капіталу в діяльність підприємства.



Рисунок 1 – Система показників оптимізації структури капіталу

Джерело: складено автором на основі [3]

Показник, який відображає розмір додаткового прибутку, створеного власним капіталом при різному розмірі залучених позикових коштів, називається ефектом фінансового лівериджу [1]. Він вимірює ефект фінансування діяльності й підвищення рентабельності власного капіталу за рахунок збільшення частки позикового капіталу. Застосування ефекту фінансового лівериджу дозволяє визначити оптимальну частку зобов'язань в загальній структурі капіталу, яка максимізує прибутковість власного капіталу сільськогосподарського підприємства.

Позитивний ефект фінансового лівериджу виникає у тих випадках, коли позиковий капітал, який отримано під фіксований відсоток, використовується підприємством у процесі діяльності таким чином, що приносить більш високий прибуток, ніж фінансові витрати, тобто доходність сукупного капіталу вища за середньозважену ціну позикових ресурсів [2]. Отже, оптимальною буде така структура капіталу підприємства, за якої досягається оптимальне співвідношення між ризиком залучення банківського кредиту та рентабельністю власного капіталу, наслідком чого буде максимізація ринкової вартості підприємства.

Згідно з теорією середньозваженої вартості капіталу оптимальна структура капіталу перебуватиме в точці, в якій значення середньозваженої вартості капіталу буде мінімальним [1].

Отже, для досягнення оптимальної структури капіталу підприємству необхідне правильне управління капіталом, що, в свою чергу, вирішує такі питання: формування достатнього обсягу капіталу, що забезпечить необхідні темпи економічного розвитку підприємства, оптимізація розподілу сформованого капіталу за видами діяльності та напрямками використання, забезпечення умов досягнення максимальної доходності капіталу при запланованому рівні фінансового ризику.

Інформаційні джерела:

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент : [учебный курс] / И.А. Бланк. – К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2002. – 448 с.
2. Міняйленко І. В., Носенко О. А. Особливості оптимізації структури капіталу підприємств агропромислового комплексу : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.../311.pdf.
3. Мойсеєнко І.П. Інвестування : [навч. посіб.] / І.П. Мойсеєнко. – К. : Знання, 2006. – 490 с.
4. Плотников Д.В. Оценка рентабельности бизнеса : [Електронний ресурс] / Д.В. Плотников. – Режим доступу: http://www.strategies.com.ua/statti_rentabel.html.

УДК 330.322

О.М. Єгорова, асп. (*ХДУХТ, Харків*)

СУЧАСНИЙ МЕХАНІЗМ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах перетворень та жорсткої конкурентної боротьби підприємства повинні приділяти особливу увагу інноваційно-інвестиційному розвитку, адже він впливає на рівень ефективності діяльності інституційної одиниці. Сучасний механізм інноваційної спрямованості економіки неможливий без залучення інвестицій. Початок ринкових трансформацій активізував потребу у напрямку євроінтеграційних процесів в Україні, а необхідною умовою управління будь-якою галуззю економіки є цілеспрямована інноваційно-інвестиційна діяльність.

Трактування поняття та ролі інноваційно-інвестиційної діяльності торговельних підприємств відображено в роботах багатьох

вітчизняних та зарубіжних вчених, як І.О. Орлик, Т.Г. Васильців, С.А. Рудик [2], К.С. Хорішко, Н.О. Мельник [3], П.П. Микотюк [4], Ю.Я. Блех., У.Ф. Шарп, Л.Дж. Гітман, Дж.М. Кейнс, К.Р. Макконнелл та інші.

В Законі України «Про інноваційну діяльність» трактується, що інноваційна діяльність спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [4].

Забезпечення інноваційного розвитку підприємств можливо лише за умови достатнього обсягу фінансування та залучення необхідної кількості інвестицій.

Інвестування – цілісний процес капіталовкладень, протягом якого відбувається послідовна зміна різних форм вартості та реалізується динамічний зв'язок між взаємозалежними елементами інвестиційної діяльності: ресурси – витрати – дохід. Інновації розглядаємо, як впровадження нових форм організації праці та управління, а також використання результатів інтелектуальної праці, технологічних розробок, спрямованих на удосконалення діяльності підприємства, зі зменшенням негативного впливу на навколишнє середовище.

Інвестиційні та інноваційні процеси не слід відокремлювати, а в комплексі, що призводить до необхідності побудови інноваційно-інвестиційної моделі, яка поєднує інвестиційні та інноваційні принципи, методи та механізми реалізації, критерії прийняття інноваційно-інвестиційних рішень в діяльності сучасного торговельного підприємства.

Успішна реалізація інноваційно-інвестиційної моделі можлива за умови забезпечення наступних вимог: узгодження потреби у інноваціях та потенціальних обсягах залучення інвестицій; оптимальне поєднання очікуваного досягнення прибутковості від вкладання інвестицій в інновації та потенційних ризиків і невизначеності в майбутньому періоді; окреслення часових рамок для впровадження нововведень, що сприяють залученню інвесторів, які усвідомлюють цінність інновацій.

Інноваційний розвиток повинен бути стратегічно і тактично спланованим, адже пошук і реалізація інноваційних бізнес-ідей залежить від значної кількості чинників. Загалом при розробці стратегічного плану інноваційного розвитку беруть до уваги ринкову позицію підприємства, ефективність впровадження інновацій, а також споживчу привабливість інноваційних товарів.

Механізм інвестиційно-інноваційної діяльності торговельних підприємств пов'язаний з інноваційним потенціалом, що вказує на можливість і здатність підприємства до впровадження інновацій.

Ефективне використання механізмів та засобів активізації інвестиційного розвитку в торговельній діяльності обумовлена низкою особливостей, які стосуються нормативно-правового забезпечення, фінансово-інвестиційних можливостей, торгово-технологічного процесу, інтелектуальної власності, маркетингу, логістики, соціально-мотиваційного характеру праці.

У сфері торгівлі, при використанні суб'єктами організаційно-інституційного механізму інноваційних розробок, необхідно спрямувати на процеси підготовки, ухвалення та реалізацію ефективних управлінських рішень в усіх напрямках діяльності.

Треба зауважити, що за рахунок постійного зростання фінансових ризиків від активізації інноваційного розвитку встає необхідність розробки і реалізації конкурентоспроможних інноваційних фінансових інструментів (продуктів, бізнес-процесів).

Активізація інноваційного розвитку суб'єктів господарювання не може бути забезпечена без осучаснення комплексу маркетингу. В основному інноваційний маркетинг включає в себе комплекс заходів, спрямованих на аналіз ринку, розробку маркетингової стратегії збільшення обсягу продажу товарів.

Принципово нові базові інноваційні технології, які потребують значних інвестицій, не мають на державному рівні ефективних механізмів їх програмування та подальшого управлінського супроводження при реалізації. В розвинутих країнах безпосередня підтримка інноваційної діяльності замінюється певними непрямими методами регулювання: надання позик, відповідними державними дотаціями, зниженням ставок податків на прибуток, податковим кредитом на приріст обсягів досліджень та розробок, звільненням від деяких відрахувань до бюджету [4; с.114].

Отже, інвестиції й інновації – дві нерозривно пов'язані сфери економічної діяльності, що найбільшою мірою були і залишаються уражені кризою. В сучасних умовах склалася така ситуація, що інновації, які раніше здійснювалися за рахунок централізованих джерел, звелися до незначних величини, тоді як інвестиції, що володіли внутрішньою структурою, втратили її і стали неупорядкованими і неорганізованими, перетворилися тільки в короткострокові цілі інвесторів. Вихід з такого становища один – подолати економічну кризу. На нашу думку, це неможливо без ефективної інноваційно-

інвестиційної політики, відновлення основних засобів на принципово новій, конкурентоспроможній основі.

В українських реаліях інвестиції мають нести не лише матеріально-речове, а й інтелектуальне та інноваційне «навантаження», тобто, всі інвестиції мають бути інноваційно орієнтованими. А, отже, дослідження проблем поєднання інвестицій та інновацій становить неабиякий науковий інтерес.

Інформаційні джерела:

1. Закон України про інноваційну діяльність [Електронний ресурс] <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
2. Механізми та засоби активізації інноваційного розвитку підприємств роздрібної торгівлі [Електронний ресурс] / І.О. Орлик, Т.Г. Васильців, С.А. Рудик // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. - № 1. – С. 102-109. – Режим доступу:http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2016_1_19.
3. Інноваційно-інвестиційна діяльність підприємств [Електронний ресурс] / Н. О. Мельник // Водний транспорт. – 2015. - Вип. 1. – С. 104-110. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vodt_2015_1_20.
4. Микотюк П.П. Інноваційна діяльність: навч. пос. [для студ. ВНЗ] П.П. Микотюк, Б.Г. Сенів – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 392 с.

УДК 368.025.6

О.В. Жиликова, канд. екон. наук (*ХДУХТ, Харків*)

І.М. Паршина, магістрант (*ХДУХТ, Харків*)

КЛАСИФІКАЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ РИЗИКІВ ЯК ОСНОВА РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ

Ефективний розвиток вітчизняної сфери роздрібної торгівлі безпосередньо залежить від здатності торгових закладів адаптуватися до умов невизначеності здійснення підприємницької діяльності та мінімізувати спричинені нею ризики. Сучасний ризик трактується як відсутність позитивних результатів та несприятливе відхилення від окресленої цілі, як небезпека імовірних втрат порівняно з варіантом розробленого бізнес-плану.

Для вивчення ризиків у підприємницькій діяльності активно застосовують класифікаційний метод дослідження, який дозволяє здійснити їхнє групування за визначеними класифікаційними ознаками. Оптимальна класифікаційна структура ризиків повинна розбивати їх на групи, види, підвиди та різновиди з метою визначення ступеня загального ризику з урахуванням і підприємницьких ризиків, які формуються на окремих циклах виробничого процесу. На нашу думку, під оптимальною класифікаційною системою слід розуміти раціональний розподіл ризиків з урахуванням їх ознак. Це дає змогу розглядати його вплив як в цілому на всю діяльність підприємства, так і на конкретні об'єкти галузі діяльності. Оптимальна структура дозволяє розглядати ризик як елемент системи управління.

Важливою групою в системі загальних ризиків виступають підприємницькі ризики, які виникають в процесі фінансово-господарської діяльності. Вони характеризуються невизначеністю результату будь-якої комерційної угоди. За структурною ознакою ці ризики поділяються на:

- майнові – пов'язані з імовірністю втрати майна підприємства внаслідок аварій або перевантаження технічної та технологічної систем, диверсії, крадіжки тощо;

- виробничі ризики – пов'язані зі збитком внаслідок зупинки виробництва з різноманітних причин, а також впливу певних чинників, які призводять до втрати основних та оборотних засобів, а також ризики, пов'язані із застосуванням у виробництві інноваційної техніки та технології ;

- торгівельні ризики – це ризики, пов'язані з торгівельною діяльністю, тобто збитки, які були спричинені зниженням попиту, затримкою платежів, несвоєчасною поставкою товарів, відмовою в платежі в період транспортування вантажів тощо .

Підприємницькі ризики можна розглядати як на першому рівні, так і на другому, де вони впливають безпосередньо на фінансову стійкість підприємства, формування власного капіталу, своєчасність виконання суб'єктом господарської діяльності своїх фінансових зобов'язань .

На наш погляд, враховуючи інформаційні потреби управління фінансовим станом підприємства, систему підприємницьких ризиків доцільно звести до наступної класифікації:

- ризики, пов'язані з купівельною спроможністю грошей;
- інвестиційні ризики.

Ризики, пов'язані з купівельною спроможністю грошей – це ризики, які виникають внаслідок зміни вартості грошей в часі. До цих ризиків слід відносити інфляційні, дефляційні, валютні та ризики ліквідності.

Інвестиційні ризики пов'язані з довгостроковим вкладанням капіталу. До них відносять ризики недотриманої користі, ризики зниження прибутковості, а саме процентні, кредитні, біржові, селективні та ризики банкрутства, ризики прямих фінансових збитків.

Отже, виокремлені видові ознаки дозволяють систематизувати і сформувані основні групи, а також в межах цих груп встановити: сферу виникнення, що дозволяє ефективно управляти; джерело походження, що дає змогу ефективно планувати заходи для попередження виникнення ризикових ситуацій; оцінювання, яке дозволяє застосовуючи різні методики правильно розрахувати величину ризику, що покращує можливості мінімізації втрат; характер наслідків – врахування чого підвищує можливості якісного оцінювання та ефективного планування.

Таким чином, управління ризиками в підприємницькій діяльності має важливе значення для забезпечення успішності функціонування в конкурентному середовищі. Управління ризиками в підприємницькій діяльності дозволяє мінімізувати в короткотерміновому періоді чи оптимізувати в довгостроковій перспективі втрати від настання ризикових ситуацій. Ризики в підприємницькій діяльності доцільно розглядати як природні мотиватори до стратегічного управління та застосування інноваційних методів на усіх етапах процесу управління ризиками.

УДК 657

Д.М. Захаров, асп. (ЖДТУ, Житомир)

ФОРМУВАННЯ ДОВІРИ ЯК ЕЛЕМЕНТА СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ГІБРИДНОЇ ВІЙНИ

Сьогодні підприємства, які прагнуть до росту і розвитку, все більше уваги приділяють формуванню соціального капіталу. Особливої актуальності дана проблема набуває в умовах гібридної війни. Таким чином, для системи менеджменту висувається нова вимога: підвищення рівня довіри як елементу соціального капіталу, всередині підприємства та з контрагентами. В загальному, формування довіри потрібно розглядати на двох рівнях: довіра, яка існує всередині підприємства та довіра між підприємствами.

Процес розвитку довіри між підприємствами запропоновано на рис. 1.

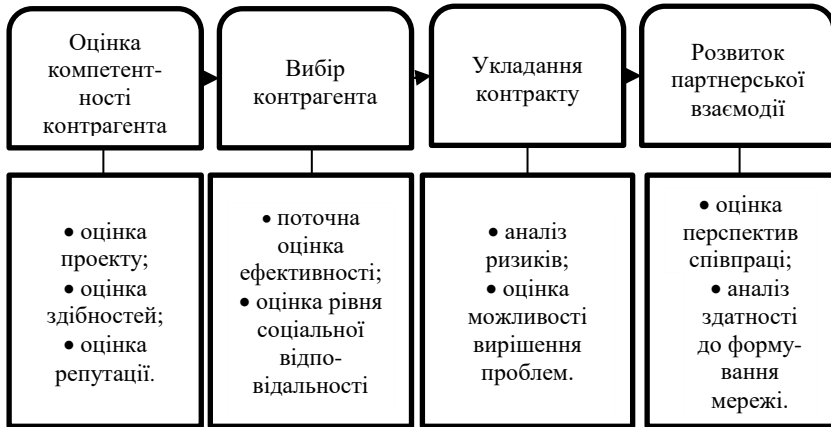


Рисунок 1 – Процес розвитку довіри

Оцінка компетенції може бути важливою як показник оцінки здатності контрагента співпрацювати в довгостроковому періоді. Це тому, що компетенція є відчутною і, як правило, вважається ранньою стадією формування довіри. Надійність довіри формується під час укладання контракту. Як тільки співпраця розпочнеться, передбачається, що між підприємствами доброзичливість вплине на обмін інформацією, спілкування та контроль якості. Чітке виконання умов контракту спонукає до розширення співпраці. Це дає змогу в умовах гібридної війни утримувати сталі зв'язки між підприємствами.

На формування довіри всередині підприємства впливають інші фактори. Соціальний капітал у відносинах з акціонерами – це довіра акціонерів до підприємства, його керівництва та реалізованої ним політики. При цьому, необхідно відзначити «подвійну» роль акціонерів у процесі формування довіри як елементу соціального капіталу. З одного боку, під їх впливом формується корпоративна культура, з іншого – вони забезпечують приплив капіталу. Роль контролюючих акціонерів у формуванні соціального капіталу є ключовою, оскільки саме вони визначають корпоративну культуру і формують загальні норми і цінності, що мають вирішальне значення у формуванні довіри з боку інших стейкхолдерів.

Корпоративна культура формує довіру всередині підприємства, створює особливе внутрішнє середовище, яке стимулює інноваційні процеси, схильність до навчання і експериментів, що виключно важливо для розвитку людського і інтелектуального капіталу. Корпоративна культура підприємства повинна враховувати цінності основних акціонерів,

клієнтів і працівників та сприяти формуванню їх довіри до підприємства. Необхідно відзначити важливість корпоративної культури як для досягнення високого рівня задоволеності працівників, так і для підвищення ефективності ведення бізнесу, його інноваційної активності: вплив корпоративної культури на зростання вартості здійснюється в трьох напрямках: в зростанні трудової мотивації та залученні працівників до процесу праці, в зростанні репутації підприємства як роботодавця, вдосконаленні етики спілкування з клієнтами і партнерами.

Таким чином, корпоративна культура визначає параметри корпоративного управління, яке сприяє формуванню довіри контрагентів з одного боку, і підвищення ефективності діяльності підприємства – з іншого.

Цінність ефективного корпоративного управління проявляється в ринковій вартості підприємства. Як наслідок значний вплив на зниження вартості має складна фінансова структура і непрозоре корпоративне управління. Значна роль корпоративного управління в створенні соціального капіталу і формуванні довіри до підприємства обумовлюється тим, що він забезпечує баланс інтересів між акціонерами, персоналом, клієнтами та громадськістю, а також визначає стратегічні рішення, які сприяють відповідальному і етичному веденню бізнесу.

Отже, саме корпоративна культура, тобто сукупність домінуючих на підприємстві цінностей і моделей поведінки, відіграє визначальну роль у формуванні довіри.

Також корпоративна культура підвищує рівень довіри між співробітниками, сприяє їх згуртованості, взаємній підтримці, співробітництву, соціальній взаємодії і забезпечує зниження плинності кадрів, зростання професіоналізму, підвищення продуктивності, колективному зростанню знань, підвищення якості продукції. Ці аспекти соціального капіталу впливають на людський капітал, оскільки сприяють зростанню мотивації до підвищення професіоналізму співробітників, що збільшує цінність людського капіталу.

Важливим аспектом формування внутрішнього соціального капіталу є справедливий розподіл доходу, отриманий підприємством. Джерелами формування внутрішнього соціального капіталу є порядність, надійність і відповідальність підприємства у взаєминах з персоналом, тобто дії, які підтримують довіру до підприємства власних працівників. Стійка довіра на підприємстві дає змогу зменшувати будь-які ризики пов'язані з гібридною війною.

В більшості випадків довіра є результатом стійких взаємозв'язків підприємства з постачальниками, замовниками, підрядниками,

дистриб'юторами. Незважаючи на різні визначення довіри, загалом вважається, що довіра – це важливий процес розвитку мережі та партнерства, і, як очікується, партнери можуть покладатися на виконання зобов'язань. На практиці довіра пов'язана з діяльністю, яка допомагає встановити репутацію, формувати альянс, обмінюватися інформацією та ефективно розвивати спільну справу. Довіру можна спостерігати з різних рівнів, таких як міжособистісні, організаційні, міжфірмові та міжнародні рівні у сфері транскордонного співробітництва.

Вивчення довіри також вимагає дослідження багатодисциплінарних джерел: економіки, соціології, психології, організації поведінки та менеджменту. В рамках фірми, довіру можна тлумачити як розширення міжособистісної довіри, заснованої на знайомстві між людьми під час попередньої взаємодії. У бізнес мережі продуктивність підприємств багато в чому залежить від довірчих відносин між собою, як окремих осіб, так і груп. На макроекономічному рівні довіра має подальшу взаємодію з установами та організаціями, особливо при транснаціональній співпраці.

У довгостроковій перспективі довіри розвивається на основі синергії компетенції та подальшим розвитком відносин. Запропонований процес можливо вдосконалити через якісні дослідження довіри. Дослідження можуть краще допомогти розглянути етапи розвитку довіри, а також визначити основні напрямки прийняття рішень та механізм підвищення довіри всередині кожного етапу.

УДК 339.138

Д.О. Зубко, асп. (ХНЕУ ім. С. Кузнеця, Харків)

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ БРЕНДАМИ

В сучасних умовах господарювання, конкуренція серед виробників задає нові темпи до розвитку маркетингової діяльності, створення брендів на підприємстві все більш гарантує сталий розвиток. Бренд на сьогоднішній день є один з найефективніших маркетингових інструментів. Враховуючи те, що на ринку с кожним роком зростають пропозиції товарів з різноманітними торговельними марками, розробляти аутентичні особливості товарів стає не достатнім, та все більше уваги приділяється шляхам рекламування та зацікавленості

споживачів до подальшої купівлі. Як наслідок, тенденції зумовили впроваджувати нові підходи до системи управління брендами.

Аналіз даної проблеми свідчить про зацікавленість значної кількості зарубіжних та вітчизняних науковців, серед яких: Д. Аакер, Дж.К. Верман, К. Келлер, Г. Чармессон, С. Дерев'янка, О. Зозулев, Н. Івашова, О. Мельник, Т. Поліщук, Л. Шульгіна.

Проведений аналіз існуючих підходів до управління брендами свідчить про відсутність комплексного підходу щодо розвитку бренда з урахуванням ситуаційних факторів, які здатні підсилювати емоційний взаємозв'язок зі споживачами.

Перш за все необхідно дати визначення сутності терміну «управління». Згідно з поглядом Івашової Н.В., що управління – це дія, спрямована на об'єкт із метою змінити його стан або поведінку внаслідок зміни обставин [2, 3].

Управлінська діяльність брендами складається зі створення бренду, підтримки його розвитку, збереження його позицій, з метою одержання довгострокових конкурентних переваг. Модель управління брендами з урахуванням ситуаційних факторів дає змогу впливати на враження від продукту, змінювати поведінку споживача та його рішення про покупку.

Серед існуючих моделей управління брендами слід виділити модель ТТВ (Thompson Total Branding), яка формує вплив на споживачів через їх враження до продукту, але на сьогоднішній день, враховуючи те що споживач перевантажений інформацією про ті чи інші торговельні марки та йому все складніше робити вибір, необхідно враховувати чинники, що допоможуть в конкретній ситуації скласти позитивне враження або переконати споживача зробити покупку на користь бренду.

Запропонована модель з урахуванням ситуаційних факторів представлена на рис. 1.

Згідно представленої моделі, в обставинах коли бренд може контактувати зі споживачами на його враження можуть впливати:

- Продукт: якість, виконання, можливості, варіанти, колір, складові, додатковий сервіс. Все це знаходиться під контролем виробника і має найбільший вплив на бренд при його створенні.

- Виробник: репутація виробника або можливого виробника має вплив на продукт.

- Ім'я, упаковка: стиль, підношення імені, асоціації що викликає, тип, зміст, комплектація, дизайн зовнішньої упаковки.

- Реклама, просування, публіситі: значимість, стиль, творчий підхід і використання медіа.

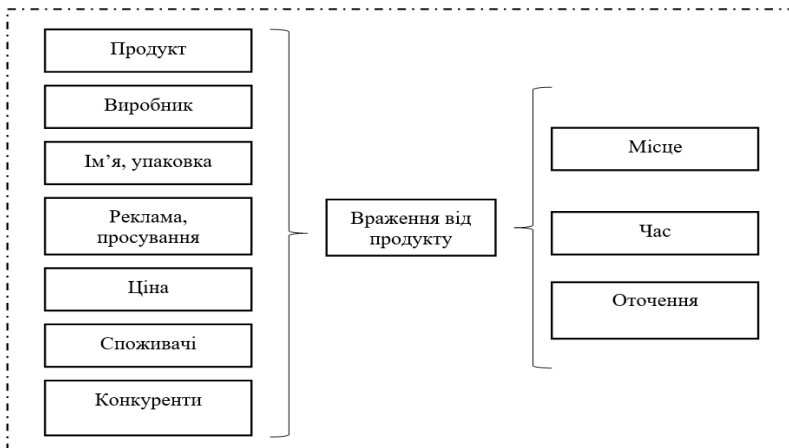


Рисунок 1 – Модель впливу на враження споживачів від продукту з урахуванням ситуаційних факторів

Джерело: адаптовано і доповнено [4, 5]

- Споживачі і контекст споживання: хто, як, де і коли використовує товар.

- Конкуренти, історія: все, що відноситься до товару, який розглядає споживач через призму конкурентних пропозицій [5].

- Ціна, розповсюдження по країні, розміщення в місцях продажу: як і де представлений продукт, поряд з якими іншими товарами знаходиться в магазині, яка ціна і як вона співвідноситься з цінами на інші товари з цієї категорії.

- Місце: місце розташування точок продажу, зручність знаходження.

- Оточення: оформлення торговельних залів, матеріальні та інформаційні складові, інтерфейс інтернет-ресурсів, зручність виявлення інформації о бренді чи самі продукти бренду; присутність або відсутність осіб, які можуть представлятися від імені бренду, їх професійні здібності, зовнішній вид, моделі поведінки.

- Час впливає на наміри здійснювати покупку товарів (наміри споживачів вирішити проблему можуть бути заплановані, частково запланованими та незапланованими).

Інформаційні джерела:

1. Аакер Д. Бренд-лидерство: новая концепция брендинга / Д. Аакер, Э. Йохимштайлер. – М. : Издательский дом Гребенникова, 2003. – 380 с.

2. Івашова Н.В. Місце брендингу у сучасних маркетингових концепціях / Н.В. Івашова // Маркетинг і менеджмент інновацій – 2011. – Т. 2, № 4. – С. 89-97.

3. Івашова Н.В. Значення бренду в забезпеченні ринкової позиції підприємств / Н.В. Івашова // Проблеми і перспективи ринково-орієнтованого управління інноваційним розвитком : монографія / за заг. ред. проф. С.М. Ілляшенка. – Суми : ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2011. – С. 566-587.

4. Зозульов О. Бренд як нематеріальний актив у постіндустріальному суспільстві / О. Зозульов, Ю. Нестерова // Економіка України. – 2008. – № 3. – С. 4-11.

5. Зозульов О., Нестерова Ю. Моделі брендингу: класифікація та стисла характеристика //Маркетинг в Україні. – 2006. - № 6. – С. 44-49.

УДК 338

М.В. Коваленко, канд. екон. наук, доц. (ПДАА, Полтава)

О.В. Горячун, магістрант (ПДАА, Полтава)

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО РОЗВИТКУ

Запорукою успішного розвитку підприємства є аналіз і системне вивчення фінансового стану підприємства, який дозволить виявити й мобілізувати внутрішньогосподарські резерви, підвищити рентабельність та поліпшити фінансово-господарську діяльність підприємства в цілому.

Фінансовий стан – одна з найважливіших характеристик виробничо-фінансової діяльності підприємства. Фінансовий стан підприємства, його стійкість і стабільність залежать від результатів його виробничої, комерційної і фінансової діяльності. Якщо поставлені завдання в перерахованих видах діяльності успішно реалізуються, це позитивно впливає на фінансові результати фінансово-господарської діяльності підприємства [7; 4, с. 57].

Ключовим питанням для розуміння сутності та результативності фінансової діагностики є концепція господарської діяльності як потоку управлінських рішень для вкладення ресурсів з метою отримання прибутку. Саме отримання прибутку необхідне для збереження економічної життєздатності підприємства, можливості подальших вкладень капіталу. При цьому всю сукупність рішень щодо досягнення

цієї мети може бути зведено до трьох основних напрямів – рішення щодо вкладення ресурсів; операції, що здійснюються за допомогою цих ресурсів; визначення структури фінансової діяльності. Вчасне та якісне забезпечення цих напрямів фінансових рішень визначає сутність фінансової діагностики [3, с. 234].

Критеріями прийняття управлінських рішень у фінансовій діагностиці виступають показники діагностики фінансового стану. Досвід фінансового аналізу в зарубіжних країнах виробив певну класифікацію фінансових показників з погляду різних користувачів інформації. Зокрема, менеджери аналізують звітність за напрямками виробничої діяльності, управління ресурсами, доходності; власники – прибутковість, розподіл прибутку, ринкові показники; позичальники – ліквідність, фінансовий леверидж, обслуговування боргу [1]. Інвестори, насамперед, цікавляться рівнем та стабільністю доходів за акціями, тобто прибутковістю підприємства, кредитори – її ліквідністю, менеджери – дохідністю різних видів активів та ефективністю управління ними. Для якісного планування та контролю вони мають реально оцінювати запас фінансової міцності підприємства й можливості впливу на нього. Для досягнення мети фінансової діагностики мають вирішуватись такі основні завдання: дослідження рентабельності підприємства; дослідження фінансової стійкості підприємства; об'єктивна оцінка динаміки та стану ліквідності, платоспроможності і фінансової стійкості підприємства; дослідження ефективності використання капіталу підприємства, оцінка конкурентоспроможності підприємства; аналіз ділової активності підприємства; визначення ефективності використання фінансових ресурсів; загальна оцінка фінансового стану і чинників його зміни; додержання підприємством фінансової, розрахункової та кредитної дисципліни; визначення ліквідності і фінансової стійкості підприємства; довго- і короткострокове прогнозування стійкості фінансового стану [3].

Отже, серед існуючої великої кількості фінансових показників-індикаторів кожен керівник, власник або інша особа, що приймає фінансове рішення, може обрати саме ті, що максимально адаптовані до специфіки діяльності конкретного підприємства.

Залежно від глибини та цілей діагностичного процесу розрізняють два види діагностики фінансового стану підприємства – експрес-діагностику і фундаментальну діагностику, кожна з яких виконує своє коло завдань [5, с. 217].

Експрес-діагностика є початковим етапом діагностичного процесу як такого, що починається з моніторингу показників та

завершується встановленням симптомів кризових явищ. До цілей експрес-діагностики відносять:

1. Одержання попередньої оперативної кількісної і якісної оцінки фінансового стану підприємства за визначеною системою показників в статичі та динаміці.

2. Визначення тенденцій зміни показників, які характеризують фінансовий стан підприємства, та свідчать про наявність ознак кризи.

3. Узагальнення результатів оцінки фінансового стану і стійкості функціонування підприємства.

Фундаментальна діагностика дозволяє одержати найбільш розгорнуту картину кризового фінансового стану підприємства та конкретизувати форми та методи його майбутнього фінансового оздоровлення [6].

Виходячи з зазначеного, на етапі фундаментальної діагностики досягаються такі цілі [2, с. 6]:

1. Кількісно в статичі і в динаміці оцінюється розмір порушення пропорцій у значеннях показників фінансового стану підприємства.

2. Виявляються причини порушення пропорцій у показниках, динаміка зміни їх впливу на зміну фінансового стану в контексті глибини кризових явищ на підприємстві.

До переваг застосування фінансової діагностики в управлінні підприємством слід віднести можливість обґрунтовано підійти до визначення цілей та завдань; гнучкість системи діагностики забезпечує можливість її використання в управлінні за допомогою розробки та використання відповідної системи діагностичних показників; комплексність системи діагностики передбачає відстеження стану і тенденцій складових об'єкта діагностики та забезпечення взаємодії всіх структурних підрозділів з метою управління фінансово-економічною результативністю діяльності підприємства, усунення відхилень від запланованих значень показників, запобігання кризовим явищам та досягнення встановлених цілей [5, с. 218].

Інформаційні джерела:

1. Багацька К.В. Фінансова діагностика діяльності підприємства в системі прийняття управлінських рішень : [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dSPACE.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/14082/1>.

2. Ветрова Н.М. Экономическая диагностика: проблемные аспекты / Н.М. Ветрова // Экономика и управление. – 2004. – № 5. – С. 6-8.

3. Жукевич С.М. Діагностика фінансового стану в системі управління підприємством / С.М. Жукевич, Н.В. Кудлаєва // Научный Вестник ДГМА. – 2009. – № 1. – С. 234-240.

4. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : [навч. посіб.] / Г.В. Савицька. – К.: Знання, 2004. – 654 с.
5. Тарасенко І.О. Фінансова діагностика в контексті антикризового управління / І.О. Тарасенко, О.В. Батрак // Економічний вісник університету. – 2013. – Вип. 21(1). – С. 217-222.
6. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: [навч. посіб.] / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2000. – 412 с.
7. Фролова Л.В. Економічна діагностика підприємств: методичний та практичний інструментарій : [навч. посіб.] / Л.В. Фролова, О.О. Никитенко, С.О. Ермак, Л.В. Івкова. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2007. – 158 с.

УДК 658.15

М.В. Коваленко, канд. екон. наук, доц. (ПДАА, Полтава)

М.М. Поліщук, магістрант (ПДАА, Полтава)

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

На сучасному етапі актуальність питання про налагодження системи фінансової підтримки аграрної сфери виробництва беззаперечна. Від його вирішення значною мірою залежить рівень розвитку технічної бази сільського господарства, нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, ефективність використання залучених ресурсів, рівень життя сільського населення.

Першочергова значимість аграрного сектору в тому, що він залишається основною виробничо-господарською та суспільно-організуючою базою життєдіяльності основної частини жителів села, що становить майже третину населення (рис. 1).

В Україні оцінка фінансового забезпечення діяльності агроформувань залишається незадовільною: сільськогосподарські підприємства, відчуваючи нестачу власних коштів та не маючи можливості залучати дорогі банківські кредити, у більшості своїй залишаються низькорентабельними та, подекуди, збитковими. Крім того, цільове фінансування аграрного сектора економіки є недостатнім через незначні обсяги бюджетних коштів на підтримку розвитку галузі та незбалансованість бюджетів.

Вибір методів фінансування дозволяє розрахувати пропорції у структурі джерел фінансових ресурсів, найпоширенішими серед яких є

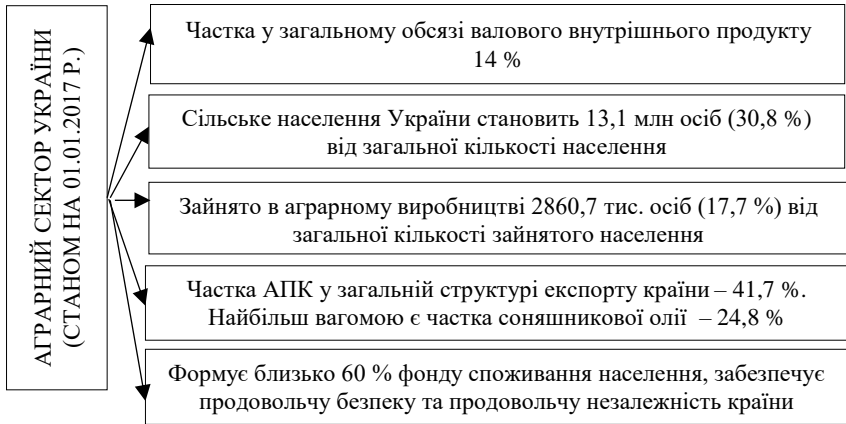


Рисунок 1 – Місце аграрного сектору в національній економіці України, 2017 р.

Джерело: складено авторами на основі [2]

самофінансування, кредитне фінансування, лізинг, залучення заощаджень населення та коштів іноземних інвесторів, бюджетна підтримка та інші.

Самофінансування базується на повній окупності виробничих витрат та означає ступінь покриття поточних та капітальних витрат за рахунок власних джерел суб'єкта підприємницької діяльності, які формуються, в основному, за рахунок амортизації та прибутку. У країнах з розвинутою ринковою економікою рівень самофінансування досягає 60 % і більше.

Агропромисловий комплекс України потребує значних фінансових надходжень. В умовах, коли обсягів внутрішнього фінансування недостатньо для розширеного відтворення агровиробництва, актуальним стає питання активізації інвестиційних процесів за рахунок залучених джерел. На сьогодні фінансові впливання в аграрний сектор – потужний стимулятор розвитку ринкових відносин у цій сфері. Але тут слід мати на увазі, що в структурі фінансування зовнішні джерела не повинні переважати над внутрішніми, адже тоді втрачається самостійність підприємства як виробничої одиниці.

Становлення прозорої та відкритої політики в Україні створює клімат для притоку іноземних інвестицій в українську економіку в цілому, і в аграрний сектор, зокрема. На наш погляд, мова повинна йти про формування моделі взаємодії національного та іноземного капіталу на паритетних підставах. Пріоритетами цієї моделі повинні стати разом із стимулюванням кількісного та якісного приросту іноземного капіталу

і політика активного протекціоністського захисту позицій національного капіталу.

Висновки з проведеного дослідження. Забезпечення стабільних темпів розвитку АПК України потребує вирішення фундаментальних проблем: фінансування аграрного сектора економіки шляхом запровадження ефективних механізмів залучення коштів населення; створення сприятливих умов для внутрішніх та іноземних інвестицій; створення пільгового режиму кредитування товаровиробників АПК; реалізації з боку держави ефективної бюджетної підтримки; оптимізації пільгового оподаткування при зменшенні податкового тягаря для сільськогосподарських виробників.

Державна політика у сфері сприяння фінансової забезпеченості аграрного сектору на сьогодні є практично єдиним доступним способом виведення сільського господарства зі смуги затяжного економічного спаду. Сьогодні Україна постає перед вибором: або держава в особі уряду буде продовжувати пасивно очікувати зростання інвестиційної активності, або буде активно долучатись до проведення інвестиційної політики з метою створення сприятливого «тропічного» клімату для широкомасштабного інвестування.

В аграрному виробництві України можна виділити такі шляхи покращення фінансування: стимулювання кредитних інструментів забезпечення аграрного виробництва шляхом створення кооперативних аграрних банків, що забезпечить сприятливі умови для росту аграрного сектору. Фінансово-кредитні установи, які забезпечують фінансування виробників, повинні мати, розроблені державою, програми пільгового оподаткування. Кредитні установи повинні розробити спеціальні кредитні продукти для аграрних виробників, які б забезпечили та задовольнили потреби їх потреби в додаткових фінансових ресурсах; удосконалення системи фінансових установ, щодо забезпечення лізингових відносин. Лізинг вигідний сільгоспвиробникам і виробникам техніки та переробним підприємствам, оскільки, одночасно є засобом розвитку виробництва, реалізації техніки, застосування досягнень наукового-технічного прогресу [1, с. 106].

Вирішення питань фінансування повинно бути пов'язане із суттєвим підвищенням ефективності функціонування агроформувань, діяльністю їх на принципах самофінансування. Такий напрям повинен забезпечити окупність виробничих та інвестиційних витрат за рахунок власних коштів і, за необхідності, шляхом залучення позикових коштів. Головною рисою сучасної економіки є інтеграція у світову економічну систему шляхом співпраці із закордонними партнерами та переливом закордонного капіталу на терена нашої країни. Саме імпорт капіталу все

більше виступає на передній план державної інвестиційної політики, однак, аби не втратити національні позиції, слід орієнтуватись на внутрішні джерела фінансування, передусім, на національний капітал.

Інформаційні джерела:

1. Гмиря В.П. Державна підтримка фінансування аграрного виробництва України / В.П. Гмиря // Фінансовий простір. – 2016. – № 3 (23). – С. 101-106.

2. Дудка О.І. Механізми державного регулювання розвитку аграрного сектору України: дис. кандидата наук (доктора філософії) з державного управління : 25.00.02 – механізми державного управління / Дудка Олександр Іванович. – К., 2017. – 174 с.

УДК 657

М.В. Коваленко, канд. екон. наук, доц. (ПДАА, Полтава)

Я.В. Фоніна, магістрант (ПДАА, Полтава)

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ СІЛЬСЬКОГОПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

Ефективність виробництва є специфічною категорією економічної науки. Складність даної категорії виявляється в тому, що існують різні погляди щодо вимірювання результатів і витрат виробництва. Узгодження наявних підходів до визначення ефективності виробництва продукції рослинництва потребує проведення поглибленого теоретичного аналізу категоріального-понятійного апарату та методичних засад, що дозволить здійснити достовірне визначення результативності операційних процесів у рослинництві [2].

Загальним визначенням критерію ефективності використання окремих виробничих ресурсів є максимізація виробничого результату при мінімумі витрат ресурсів. Для методично вірного визначення економічної ефективності сільського господарства необхідно чітко розрізнити поняття «критерії» та «показники» ефективності виробництва. Критерій – це основна характерна ознака економічного явища, що виражає сутність ефективності виробництва. Показники є формою вираження сутності ефективності виробництва, зовнішньої мірою її критеріїв, служать засобом якісно-кількісного аналізу економіки в цілому та окремих її галузей і підприємств, різних сторін розширеного відтворення. Кожен

показник характеризує певну область ефективності виробництва, кожному критерію ефективності відповідає свій ряд показників.

Критерій економічної ефективності не надає повного уявлення про таке складне явище, як економічна ефективність виробництва. Здійснити комплексний, різнобічний аналіз впливу різних факторів на таку категорію, як економічна ефективність виробництва та зробити обґрунтовані висновки щодо перспективних напрямків підвищення її рівня дозволяє використання системи логічно взаємопов'язаних економічних показників, які відображають вплив різних факторів на кінцевий результат виробництва і відповідають критерію ефективності, тобто, відповідно до теми нашого дослідження, збільшенню обсягів виробництва продукції рослинництва при мінімальних затратах живої і уречевленої праці на одиницю продукції.

Формування системи показників ефективності для сільськогосподарських підприємств має на меті, в першу чергу, створення передумов для виявлення резервів росту ефективності, стимулювання визначення та використання всіх наявних на підприємстві резервів з урахуванням реальних витрат ресурсів, що споживаються.

Формуючи систему показників ефективності діяльності суб'єктів господарювання, доцільно забезпечити органічний взаємозв'язок критерію та системи конкретних показників ефективності діяльності. Ця система показників ефективності має включати кілька груп: узагальнюючі показники ефективності виробництва; показники ефективності використання землі; показники ефективності використання праці; показники ефективності використання виробничих засобів; показники ефективності використання фінансових коштів. Більш конкретними показниками економічної ефективності є продуктивність і фондомісткість праці, фондовіддача і фондомісткість продукції, матеріаловіддача і матеріаломісткість продукції, економічна ефективність капітальних вкладень, нової техніки, енергомісткість продукції та ін. [3, с. 216].

Для всебічної оцінки рівня й динаміки абсолютної економічної ефективності виробництва поряд із наведеними основними варто використовувати також і специфічні показники, що відбивають ступінь використання кадрового потенціалу, виробничих потужностей, устаткування, окремих видів матеріальних ресурсів тощо.

Формуючи систему показників ефективності виробництва сільськогосподарської продукції, доцільно дотримуватися певних принципів, зокрема, використовувати всі види застосованих у виробництві ресурсів; забезпечувати взаємозв'язок критерію та системи конкретних показників ефективності виробництва [4, с. 39].

Систему аспектів, критеріїв і показників ефективності виробництва продукції рослинництва наведено в табл. 1.

Таблиця 1 – Система аспектів, критеріїв і показників ефективності виробництва сільськогосподарської продукції [5]

Аспект	Економічний	Технічний	Соціальний	Екологічний
Критерії	Оптимальність комбінації факторів, що мінімізують вартість виробництва	Отримання максимального випуску продукції при наявних витратах	Задоволення економічних і соціальних потреб та інтересів працівників	Екологізація характеру взаємодії виробництва і природи, мінімізація втрат природних ресурсів
Показники	Рівень задоволення потреб ринку, обсяг товарної, чистої, реалізованої продукції, величина прибутку, рентабельність, економія ресурсів	Рівень використання виробничих потужностей, вартість валової і товарної продукції на 1 грн. основних і оборотних коштів, 1 га посівної площі, індекс економії	Рівень поліпшення умов праці та побуту, збільшення кількості робочих місць та рівня зайнятості, динаміка зростання заробітної плати	Частка утилізації відходів, рівень запровадження безвідходних технологій, ступінь впливу хімічних чинників на навколишнє середовище, можливість відновлення природних ресурсів, ресурсомісткість

Так, система критеріїв і показників ефективності виробництва сільськогосподарської продукції розглядається автором у розрізі чотирьох основних аспектів: економічного, технічного, соціального та екологічного. Проте, незважаючи на вагомість кожного виду ефективності, в економічній літературі відсутні чіткі підходи до визначення узагальнюючих показників ефективності виробництва.

Саме тому необхідним є здійснення інтегральної оцінки ефективності виробництва сільськогосподарської продукції, яка внаслідок об'єднання часткових складових дозволить порівняти дані підприємств-виробників сільськогосподарської продукції та виявити резерви її зростання [1, с. 51].

Інформаційні джерела:

1. Захарова Д.С. Ефективність виробництва органічної продукції сільськогосподарських підприємств : дис. канд. ек. наук : 08.00.04 / Захарова Дарина Сергіївна. – Рівне, 2015. – 220 с.

2. Калініченко О.В. Методичні засади оцінки економічної ефективності виробництва продукції рослинництва / О.В. Калініченко // Наукові праці ПДАА. – Випуск 7. – С. 28-32.

3. Мочерний С.В. Основи підприємницької діяльності / С.В. Мочерний. – К.: Академія, 2005. – 280 с.

4. Онисько С.М. Ефективність АПК в умовах перехідної економіки : монографія / С.М. Онисько. – Львів: Українські технології. 2001. – 386 с.

5. Яремчук Н.В. Методика оцінки ефективності управлінської діяльності в системі підприємств зернопродуктового підкомплексу : [електронний ресурс] / Н.В. Яремчук // Ефективна економіка. – № 12. – 2013. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2636>.

УДК 330:3:339.137.2

М.В. Коваленко, канд. екон. наук, доц. (ПДАА, Полтава)

В.С. Чапляньська, магістрант (ПДАА, Полтава)

ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ

Сталий розвиток національної економіки є цілою системою дій влади, населення, підприємництва щодо підтримки стабільних показників зростання продуктивності праці, мінімізації коливань доходів секторів економіки, сукупного попиту, високої якості соціальних та екологічних умов життя, ресурсозбереження і задоволення потреб населення в товарах, послугах і робочих місцях. В Україні не створено належних умов для сталого розвитку. Один із напрямів сталого розвитку – формування конкурентоспроможності економіки, з'ясування впливу різних її факторів на соціальний, економічний та екологічний складники [1].

На виявлення та врахування територіальних резервів має бути націлена маркетингова діяльність підприємства. Адже, територіальне розміщення підприємства визначає обсяги виробництва продукції, її асортимент, витрати, пов'язані із транспортуванням та зберіганням продукції, що в кінцевому підсумку впливає на собівартість і ефективність виробництва.

Великотоварні підприємства, зазначає Л. Ю. Мельник, «можуть повною мірою на 100 % використовувати чинники науково–

технологічного процесу по всіх його складових: біологічних, технічних, технологічних, економічних, соціальних, інформаційних» [2]. Водночас в середніх за розмірами підприємствах дані чинники можуть бути впроваджені на 40–50 %, а в малих – на 15–20 %.

Не менш важливе значення у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства, країни має створення ефективної системи управління та дієвого механізму реалізації маркетингової діяльності в господарстві. Інертність у виробничій та збутовій діяльності, відсутність інноваційних стратегій та маркетингових концепцій, неефективні методи управління є тими факторами, що стримують розвиток підприємств і сприяють втраті чи недоотриманню ними конкурентних переваг.

Перехід до конкурентоспроможного виробництва неможливий без ефективного використання накопиченого ресурсного потенціалу. На сьогоднішній день стан виробничих фондів і трудових ресурсів не забезпечує ефективний вплив на сферу матеріального виробництва в сучасних підприємствах для розв'язання основної соціально–економічної проблеми – задоволення потреби країни в продовольстві.

Основні напрями ефективного використання ресурсного потенціалу в підприємствах: забезпечення раціонального використання земельних, водних та інших природних ресурсів, а також основних матеріальних засобів; застосування ресурсозберігаючих технологій; забезпечення стабільності формування й ефективності використання внутрішніх і зовнішніх фінансових ресурсів; розвиток інноваційних процесів і впровадження їх результатів у виробництво. Не менш важливе значення при цьому належить удосконаленню організації управління персоналом на основі розподілу праці, ефективної системи мотивації, прогресивної організації праці, адаптації відповідно до вимог соціального замовлення і норм міжнародних ділових відносин.

Процес управління конкурентоспроможністю підприємства включає в себе наступні дії: моніторинг конкурентного середовища та оцінку конкурентної ситуації в галузі та на ринку; діагностування конкурентоспроможності підприємства та його основних суперників; конкурентне позиціонування підприємства – вибір стратегічних господарських підрозділів із перевагами у конкурентній боротьбі; розробка концепції та стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства; реалізація конкурентної стратегії підприємства.

Отже, конкурентоспроможність підприємств дає змогу економіці успішно конкурувати на ринках (внутрішньому та зовнішньому). Саме зростання конкурентоспроможності країни виступає інструментом реалізації моделі сталого розвитку.

Інформаційні джерела:

1. Гук О.В. Взаємозалежність моделі сталого розвитку і конкурентоспроможності національної економіки / О.В. Гук // Науковий вісник УжНУ. 2017. Вип. 14 – Ч. 2. – С. 74-78.

2. Мельник Л. Ю. Аграрний сектор економіки в аспекті його матеріально-технічної й технологічної оснащеності / Л. Ю. Мельник // Агросвіт. – 2009. – № 2. – С.2–8.

УДК 338

В.О. Козуб, канд. екон. наук, доц. (*ХНЕУ ім. С. Кузнеця, Харків*)

Д.О. Гармаш, магістрант (*ХНЕУ ім. С. Кузнеця, Харків*)

ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний період розвитку світового господарства характеризується розвитком глобальних проблем, посиленням взаємозалежності глобальних і національних інтересів на основі поглиблення процесу інтернаціоналізації господарського життя, посилення впливу зовнішньоекономічної сфери на економічний розвиток. Будь-яке підприємство функціонує в певному середовищі, і кожна його дія залежить від чинників, що формують сприятливе бізнес-середовище.

Середовище складається із зовнішнього (макросередовища) та внутрішнього середовища (мікросередовища). Макросередовище представлено чинниками демографічного, економічного, природного, екологічного, технічного та культурного характеру, які впливають на мікросередовище. Мікросередовище представлено суб'єктами, що мають безпосереднє відношення до самого підприємства та його можливостей по обслуговуванню клієнтів, і характеризують взаємовідносини з постачальниками, маркетинговими посередниками, конкурентами і контактними аудиторями.

Підприємство знаходиться в стані постійного обміну із зовнішнім середовищем, забезпечуючи собі можливість виживання, оскільки воно служить джерелом виробничих ресурсів, необхідних для формування і підтримки виробничого потенціалу. Чинники зовнішнього середовища є неконтрольованими з боку підприємства і його служб. Під впливом подій, що відбуваються поза підприємством, тобто у зовнішньому середовищі, керівникам доводиться змінювати

внутрішню організаційну структуру, пристосовуючи її до умов, що змінюються. Отже, зовнішнє середовище підприємства – це всі умови і чинники, які виникають незалежно від діяльності підприємства і істотно впливають на його функціонування.

Зовнішні чинники зазвичай поділяють на дві групи: чинники прямого впливу (найближче оточення) і чинники непрямого впливу (макрооточення). До чинників прямого впливу відносять чинники, що безпосередньо впливають на діяльність підприємства: постачальники ресурсів, споживачі, конкуренти, трудові ресурси, держава, профспілки, акціонери (якщо підприємство є акціонерним товариством). Чинники непрямого впливу прямо не впливають на діяльність підприємства, але їх урахування необхідне для розробки ефективної стратегії розвитку. Найбільш значущі чинники непрямого впливу згруповано у табл. 1.

Таблиця 1 – Чинники непрямого впливу зовнішнього середовища підприємства

Чинники	Склад та характеристика
Політичні чинники	Основні напрямки державної політики та методи її реалізації; зміни в законодавчій і нормативно-технічній базі; міжнародні угоди, що укладаються урядом в сфері тарифів і торгівлі.
Економічні чинники	Темпи інфляції і дефляції; рівень зайнятості трудових ресурсів; міжнародний платіжний баланс, процентні і податкові ставки; величина і динаміка внутрішнього валового продукту, продуктивність праці і т.д. Ці параметри по-різному впливають на різні підприємства. Наприклад, стабілізація закупівельних цін на продукцію сільського господарства для її виробників розглядається як загроза, а для переробних підприємств – як вигода.
Соціальні чинники	Відношення населення до роботи і якості життя; існуючі в суспільстві звичаї і традиції; менталітет суспільства; рівень освіти і т.д.
Технологічні чинники	Можливості, пов'язані з розвитком науки і техніки; своєчасна перебудова виробництва; реалізація технологічно перспективного продукту; прогнозування моменту відмови від застарілої технології.

Аналіз зовнішнього середовища підприємства ускладнюється тим, що основними його характеристиками є невизначеність, складність, рухливість, а також взаємопов'язаність вливаючих чинників. Оточення сучасних підприємств швидко змінюється, що ставить все більш зростаючі вимоги до аналізу зовнішнього середовища

і вироблення такої стратегії, яка в максимальному ступені враховувала б усі можливості та загрози зовнішнього середовища.

Внутрішнє середовище підприємства визначає технічні та організаційні умови роботи підприємства і є результатом управлінських рішень. Внутрішнє середовище підприємства включає такі основні елементи: виробництво, фінанси, маркетинг, управління персоналом, організаційну структуру. Метою аналізу внутрішнього середовища підприємства є виявлення сильних сторін його діяльності, щоб скористатися сприятливими зовнішніми можливостями. Одночасно важливо знати і слабкі місця підприємства, які можуть підсилити вплив зовнішніх загроз і небезпек.

Основні елементи внутрішнього середовища підприємства представлено у табл. 2.

Таблиця 2 – Характеристика елементів внутрішнього середовища підприємства

Складові	Характеристика
Виробництво (в зарубіжній літературі – управління операціями)	Обсяг, структура, темпи виробництва; номенклатура продукції; забезпеченість сировиною і матеріалами, рівень запасів та швидкість їх використання; наявний парк устаткування і ступінь його використання, резервні потужності; екологія виробництва; контроль якості; наявні патенти, торгові марки і т.д.
Персонал	Структура, кваліфікація, кількісний склад робітників, продуктивність праці, плінність кадрів, вартість робочої сили, інтереси і потреби працівників.
Організація управління	Організаційна структура; методи управління; рівень менеджменту; кваліфікація, здібності та інтереси вищого керівництва; престиж та імідж підприємства.
Маркетинг	Всі процеси, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції, в т.ч. вироблені товари, частка ринку, канали розподілу і збуту продукції, маркетинговий бюджет і його виконання, маркетингова політика і програми, стимулювання збуту, реклама, ціноутворення; формування служби маркетингу, встановлення і підтримка відносин успішного співробітництва з цільовими клієнтами.
Фінанси	Фінансові ресурси, що відображають виробничо-господарську діяльність підприємства; фінансовий аналіз, який дозволяє розкрити і оцінити джерела фінансових проблем на якісному і кількісному рівні.
Культура та імідж підприємства	Чинники, які слабо формалізуються, але створюють образ підприємства; високий імідж підприємства дозволяє залучити робітників високої кваліфікації, стимулювати споживачів до купівлі товарів і т.д.

Аналіз внутрішнього середовища дозволяє краще усвідомити цілі і завдання підприємства. Інформація про внутрішнє середовище дозволяє визначити внутрішні можливості, потенціал, на який підприємство може розраховувати в конкурентній боротьбі для досягнення поставлених цілей.

Отже, у сучасних мінливих умовах глобалізації економіки підприємство повинно здійснювати моніторинг таких основних чинників: демографічних, економічних, природних, технологічних, політичних (законодавчих), соціальних (культурних) і міжнародних подій.

УДК 339

В.О. Козуб, канд. екон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

М.О. Догадайло, магістрант (*ХДУХТ, Харків*)

ЕФЕКТИВНІСТЬ МАРКЕТИНГОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Оцінка ефективності будь-якої діяльності підприємства є найважливішою частиною функціонування підприємства і потребує розуміння теоретичного підґрунтя поняття ефективності діяльності підприємства в контексті оцінки маркетингового забезпечення експортної діяльності підприємства.

При визначенні підходів до оцінки ефективності доцільно враховувати наступні аспекти: можливості підприємства, що визначаються трудовими, технологічними, інтелектуальними ресурсами; цілі підприємства, що відображають різні напрямки діяльності підприємства; оптимальні витрати, які є відносною характеристикою для кожного підприємства та галузі; передумови виходу на зовнішній ринок, що визначаються об'єктивними економічними, соціальними та політичними причинами розвитку національного та зовнішнього ринку; бар'єри виходу підприємства на зовнішній ринок, які можуть перешкоджати рішенню щодо розвитку експортної діяльності та підвищення її ефективності.

Ефективність маркетингового забезпечення експортної діяльності підприємства визначимо як багатоаспектне поняття, що визначає відповідність вироблених товарів та послуг конкурентним вимогам зовнішнього ринку і галузі з урахуванням цільових фінансових

параметрів, оцінок та можливостей підприємства з метою досягнення збалансованого прибуткового розвитку.

На практиці залежно від цілей головних стейкхолдерів підприємства доцільно обирати той чи інший підхід до аналізу та оцінки ефективності маркетингового забезпечення експортної діяльності підприємства, враховувати маркетингові та експортні показники і методи оцінки. Так, на нашу думку, підходи до такої оцінки можна згрупувати наступним чином: ресурсний та експертний підходи, а також підходи збалансованого аналізу та бенчмаркінгу.

Так, ресурсний підхід використовується для оцінки економічної ефективності експортної діяльності на рівні підприємства, рентабельності його витрат, а також маркетингового забезпечення цієї діяльності. Цей підхід хоч і визначає економічну ефективність діяльності підприємства, але не є повністю доцільним при оцінці ефективності, бо не враховує якісні показники діяльності підприємства. В експертному ж підході для кращого розуміння стану діяльності підприємства визначається якісна сутність експортної діяльності за допомогою експертної думки працівників підприємства, партнерів та клієнтів. Цей підхід більш доцільно використовувати спільно з іншими видами оцінки та аналізу.

Інші два підходи до оцінки, а саме підхід бенчмаркінгу (індикаторний) та збалансованої оцінки визначаються для кожного підприємства та галузі окремо. При цьому в збалансованому підході використовується широке коло аспектів аналізу маркетингової системи та експортної діяльності, що на відміну від поточної спрямованості індикаторного підходу до оцінки допомагає комплексно аналізувати міжнародну діяльність підприємства за умов врахування якісних та кількісних показників. Процес оцінки ефективності за будь-якого обраного підходу повинен бути динамічним та проводитись, як систематичне спостереження за станом рішень та збором інформації щодо ефективності роботи підприємства на зовнішньому ринку.

В наукових працях часто поєднують системи оцінки та моніторингу ефективності діяльності підприємства, що дозволяє приймати зважені управлінські рішення. Найбільш доцільним методом моніторингу ефективності є використання сучасного програмного забезпечення, яке допомагає всьому персоналу мати стандартизований інтерфейс, який забезпечує широкими можливостями до моніторингу показників ефективності, в вигляді панелі ефективності (performance dashboard), допомагає контролювати цей процес аналізу, та навіть приймати важливі повідомлення, щодо змінення чинників впливу на міжнародну діяльність (різка зміна валютного курсу, зміна політичного стану країни, новини щодо партнерів та їх фінансового стану). Особливостями панелей ефективності

в цих програмних продуктах є дані, що часто оновлюються та відображаються в графічній формі; дані персоналізовані під робітника компанії; прогнозування та моделювання результатів від тих чи інших рішень, з огляду на історичну інформацію; фокусування на результатах та їх порівнянні в реальному часі.

Серед найбільш розповсюджених та відомих систем з моніторингу ефективності є SAP Business Objects Performance Manager, SAS Strategic Performance Management, Power BI від Microsoft. Хоча багато компаній на міжнародній арені використовують ці програмні продукти, треба вказати, що національні компанії все ще використовують Microsoft Excel та в деяких випадках аналітичні доповнення для Excel через їх відносну простоту.

На нашу думку, для підвищення конкурентоспроможності підприємства та більш виваженого прийняття рішень на зовнішніх ринках, компанії повинні переходити на більш сучасні програмні продукти, в яких реалізована концепція Business Intelligence, в якій інформація та аналітика доставляється на різні пристрої керівників або працівників підприємства, щоб вони могли реагувати та приймати рішення в режимі реального часу. Така практика призведе до скорочення часу реагування та підвищити ефективність бізнесу при виконанні поточних та майбутніх рішень. Взаємозв'язок та циклічність реалізації, комплексної оцінки та моніторингу експортної діяльності та її маркетингового забезпечення (рис. 1) допоможе підприємству забезпечити безперервність процесу підвищення ефективності діяльності підприємства.

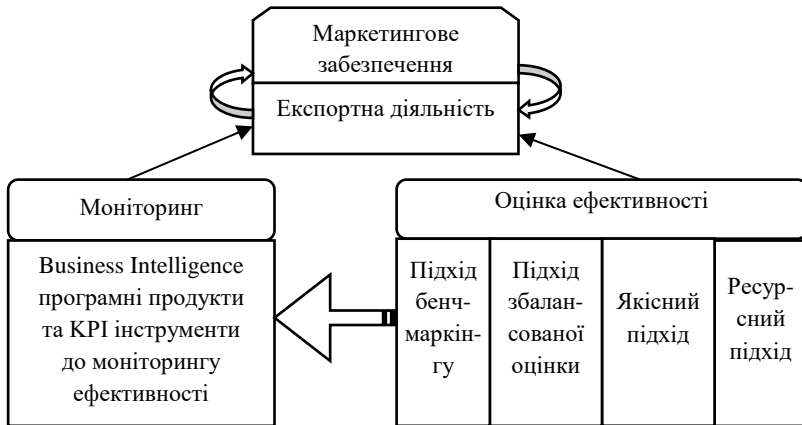


Рисунок 1 – Оцінка ефективності маркетингового забезпечення експортної діяльності підприємства

Отже, в процесі оцінки ефективності маркетингового забезпечення експортної діяльності підприємства працівники повинні використовувати збалансований підхід до оцінки ефективності з урахуванням якісних та кількісних показників. При аналізі ефективності рекомендується використовувати програмні інструменти для візуального відображення результатів та їх моніторингу. Комплексним аналізом буде взаємозв'язок реалізації, оцінки та моніторингу результатів експортної діяльності та її маркетингового забезпечення для досягнення успішних результатів діяльності підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

УДК 339.92

В.О. Козуб, канд. екон. наук, доц. (*ХНЕУ ім. С. Кузнеця, Харків*)

М.О. Поночовний, магістрант (*ХНЕУ ім. С. Кузнеця, Харків*)

ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний світовий ринок, не дивлячись на насиченість нормами і правилами поведінки на ньому економічних суб'єктів, формування міжнародних регулятивних механізмів та інституцій, якісно і кількісно відрізняється від внутрішніх національних ринків, правове функціонування яких має законодавчий характер. Важливою особливістю міжнародної конкуренції як процесу є її специфічне економічне, законодавче й політичне поле конкуренції, а також його соціокультурний фон, які суттєво відрізняють його від внутрішніх ринків країн. У сучасному забезпеченні конкурентоспроможності на міжнародному ринку важливі технологічні переваги, розвиток можливостей трудових ресурсів і комплексне вивчення інформації на ринку, що стосується підвищення конкурентоспроможності підприємства. З огляду на це, міжнародна конкурентоспроможність є найважливішою комплексною характеристикою господарюючих суб'єктів.

Міжнародна конкурентоспроможність проявляється в умінні оцінювати позиції підприємства на світовому ринку і розвивати конкурентні переваги. Міжнародну конкурентоспроможність підприємства розглядають як здатність підприємства створювати та реалізовувати продукцію, цінові й нецінові якості якої більш привабливі, ніж в аналогічній продукції конкурентів на зовнішньому ринку. Конкурентоспроможність підприємства на міжнародному ринку

залежить від багатьох чинників, які доцільно поділити на внутрішні та зовнішні (рис. 1).

Зовнішні чинники	Макрооточення	<i>Ініціатор чиннику</i>	<i>Чинники</i>
		Уряд	Дії уряду
		Економіка	Тенденції в економіці
		Суспільство	Тенденції в політиці, інфраструктурі, культурі
		Керівництво підприємства	Тенденції в галузі, форми й методи управління
		Природне середовище	Географічне розташування, клімат
	Випадок	Форс-мажорні обставини	
	Безпосереднє оточення	<i>Ініціатор чиннику</i>	<i>Чинники</i>
		Конкуренти	Дії конкурента
		Постачальники	Дії постачальників
		Клієнти	Економічний потенціал клієнтів, їх дії
		Ринок робочої сили	Реакція ринку
		Партнери	Дії партнерів
		Кредитори	Дії кредиторів
Внутрішні чинники	<i>Ініціатор чиннику</i>	<i>Чинники</i>	
	Підприємство	Якість, ціна, система гарантій, компенсація, пільги	
	Маркетингова служба	Реклама, маркетингові стратегії	
	Стратегічний потенціал	Стан технічних, технологічних, кадрових, інформаційних, фінансових ресурсів	

Рисунок 1 – Чинники формування міжнародної конкурентоспроможності підприємства

До внутрішніх чинників належать також: рівень продуктивності праці, технічний рівень продукції і параметри технології виробництва, які визначають рівень витрат виробництва і збуту. Однак для цілей визначення конкурентоспроможності підприємства необхідно брати до уваги тільки відносний показник, тобто відношення витрат виробництва і збуту у даній компанії до рівня витрат виробництва і збуту у компанії-конкурента. Відповідно до теорії конкуренції М. Портера, успіх в міжнародній конкуренції визначають не стільки самі фактори виробництва, скільки те, наскільки ефективно вони застосовуються. Тому серед внутрішніх чинників найважливішу роль відіграє рівень якості управління підприємством, тобто рівень підготовки менеджерів,

вміння правильно вести ділові операції в умовах постійних змін на міжнародному ринку.

Групу зовнішніх чинників складають: макроекономічна стабільність і передбачуваність економічної політики; рівень інтернаціоналізації економіки, тобто участь країни в міжнародній торгівлі та інвестуванні; ступінь відповідності державної політики вимогам конкуренції; ефективність функціонування ринків капіталу та якість фінансових послуг; рівень розвитку новітньої інфраструктури в країні; розвиток науково-технологічного потенціалу та інше.

Таким чином, конкурентоспроможність підприємств на світових ринках визначається не тільки їх конкурентною перевагою, але і всім комплексом чинників на всіх рівнях, що визначають їх ефективність.

УДК 658

С.О. Козуб, асп. (*ХДУХТ, Харків*)

ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ

Однією з важливих умов ефективної діяльності підприємства є забезпечення узгодженості дій персоналу, що досягається здійсненням таких управлінських функцій як організація та координація. Поліпшити координацію діяльності співробітників функціональних структурних підрозділів підприємства та підвищити узгодженість їх дій дозволяє технологія бюджетування. В економічній літературі бюджетування розглядають з різних концептуальних підходів, а саме як процес, систему, інструмент і технологію.

Дотримання процесного підходу до бюджетування надає розуміння особливостей організації, взаємозв'язку та послідовності реалізації процесів планування діяльності господарюючого суб'єкта на поточний період і перспективу; оцінювання доцільності фактичного використання активів підприємства, якості використовуваних джерел; контролю ризиків господарської діяльності підприємства; узгодження планів підприємства; підвищення якості і оперативності прийнятих управлінських рішень та максимізувати очікуваний результат.

Врахування особливостей бюджетування як системи дозволяє: встановити персональну відповідальність за фінансово-економічні показники підприємства; планувати, враховувати і контролювати

ресурси підприємства; узгоджено керувати окремими підрозділами господарюючого суб'єкта на основі систематичної обробки економічної інформації в умовах динамічно мінливого бізнесу; координувати всі події, що охоплюють зміни господарських засобів підприємства та їх джерел; використовувати інформаційну систему внутрішнього, корпоративного управління за допомогою певних фінансових інструментів-бюджетів.

Сприйняття бюджетування як інструменту надає можливість розподілити відповідальність і делегувати повноваження підрозділам; заздалегідь оцінити ефективність управлінських рішень; оптимально розподілити ресурси між підрозділами, намітити шляхи розвитку і уникнути кризових ситуацій; підвищити відповідальність керівників за витрати на досягнення поставлених цілей і отримані результати; узгодити діяльність підрозділів усередині підприємства і підпорядкувати їх розвиток загальним стратегічним цілям.

Розгляд бюджетування як технології сприяє реалізації функцій управління за допомогою спеціального інструментарію (системи бюджетів, центрів відповідальності і ін.); забезпечує досягнення стратегічних цілей підприємства за допомогою складання бюджетів; дозволяє перерозподілити ресурси між підрозділами підприємства; є основою інформаційно-аналітичної підтримки управління з метою підвищення економічної обґрунтованості прийнятих керівником рішень. В рамках функції організації керівник виконує певні види робіт: розподіл функціональних обов'язків між виконавцями і забезпечення їх ресурсами; наділення виконавців повноваженнями і відповідальністю; координація діяльності виконавців в інтересах досягнення цілей підприємства. Для організації діяльності персоналу керівник використовує різні засоби і технології бюджетного управління, що спрямовані на узгодження стратегічних і тактичних цілей підприємства та забезпечують їх досягнення. Зокрема, саме бюджетування як технологія дозволяє ефективно організовувати персонал на досягнення цілей організації.

Реалізація функції організації бюджетування сприяє підтримці і посиленню координації між підрозділами особливо для великих, розгалужених структурно або географічно підприємств, в яких керівники підрозділів мають значну самостійність у прийнятті рішень; сприяє не тільки детальному вивченню керівниками особливостей діяльності власного підрозділу, а й розумінню ними взаємозв'язку і взаємозалежності своїх показників з показниками роботи інших центрів відповідальності; дозволяє зміцнити фінансову дисципліну і підпорядкувати цілі і завдання окремих структурних підрозділів

інтересам підприємства в цілому і власникам її капіталу; дозволяє визначити місце кожного виконавця і структурного підрозділу у виконанні планів через побудову системи бюджетів і створення структури бюджету; формалізує бюджети в тимчасових рамках, забезпечуючи координацію дій з позиції своєчасного надходження всіх видів ресурсів для виконання завдань і збалансованість бюджетів окремих структурних підрозділів; дозволяє знизити навантаження на керівників вищої ланки за рахунок делегування прийняття рішень тому менеджеру, який відповідає за певну сферу діяльності.

Використовуючи в практичній діяльності технологію бюджетування, підприємство вибудовує фінансову структуру на основі організаційної структури і включає центри відповідальності (структурні підрозділи), які виконують певні господарські операції і несуть відповідальність за конкретні фінансово-економічні показники. Таким чином, бюджетування сприяє підвищенню чіткості і визначеності в розподілі функціональних обов'язків співробітників підприємств.

УДК 338.012

О.М. Колмакова, канд. екон. наук (ХНУБА, Харків)

О.А. Андріянова, магістрант (ХНУБА, Харків)

КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ РЕЗУЛЬТАТІВ КРЕАТИВНОЇ ПРАЦІ НА ПРИКЛАДІ БУДІВНИЦТВА

На сьогодні креативна економіка стала одним з найважливіших напрямів інноваційного розвитку, таким напрямком бізнесу, в основі якого лежить оригінальна ідея створення якісно нового підходу до продукту. Термін «креативність» може бути пояснений як творчий підхід до чого-небудь із залученням нових, раніше не використовуваних ідей.

Інновація в будівництві є впровадженням нововведенням, що забезпечує якісне зростання ефективності процесів зведення або експлуатації будівель і споруд. Таке нововведення також має бути затребуване ринком, тобто мати практичне застосування.

Інноваційна будівельна технологія або матеріал повинні відповідати одному або декільком з критеріїв: спростувати і/або прискорювати процес будівництва; знижувати собівартість будівництва або експлуатаційні витрати; підвищувати енергоефективність об'єкту; збільшувати життєвий цикл споруди.

Таблиця 1 – Комерціалізація інновацій в будівництві

Технологія	Сутність інновації	Результат
Повнозбірне великопанельне житлове будівництво	Збірка за принципом конструктора	Швидкість будівництва досягається шляхом мінімізації «мокрих процесів» і зварювальних робіт
Монолітно-каркасне будівництво	Зведення монолітного бетонного каркасу з використанням опалубки, що знімається	Монолітна, безшовна конструкція і можливість будівництва будинків найскладнішої конфігурації
Поєднання збірних заводських конструкцій з монолітним житловим будівництвом	Використання стінових панелей та інших заводських заготовель, спираючись на монолітний каркас	Забезпечення більш високої якості (в порівнянні з панельним житловим будівництвом) і швидкості будівництва при зниженні витрат (в порівнянні з чисто монолітним будівництвом)
Панельно-каркасна технологія	В основі конструкції – дерев'яний каркас, на який кріпляться панелі, що складаються з OSB-плит з утеплювачем і волого-парозахисними мембранами	Найшвидший і відносно недорогий спосіб будівництва енергоефективних будинків
Домокомплекти для будівництва малоповерхових житлових будинків	Повний набір матеріалів і комплектуючих для будівництва індивідуальних і багатоквартирних житлових будинків «під ключ»	Можливість швидкого будівництва капітальних житлових будинків
Технологія ЛСТК (легких сталевих тонкостінних конструкцій)	Будівництво будинку на основі сталевго каркаса	Висока швидкість будівництва будинку за принципом конструктора, сейсмостійкість споруди. Немає необхідності обробки каркаса вогнебіозахистом

Зараз, через постійне зростання цін на енергоресурси більшість інновацій в будівництві спрямовані на енергозбереження, адже

економічна доцільність від їх впровадження помітна вже в перший рік експлуатації будинку.

Щоб побудувати будинок, необхідно пройти через ряд послідовних кроків, що охоплюють: заливку фундаменту; зведення стін; монтаж крівлі; прокладку інженерних комунікацій; фінішну обробку.

Для кожного з етапів є свій інноваційний матеріал або метод, завдяки чому зменшується час будівництва і скорочуються витрати.

Деякі з цих технологій представлені в таблиці 1.

Найчастіше, головною перешкодою на шляху впровадження інноваційних продуктів стає відсутність перевіреної інформації, і практики, яка підтверджує, що інновація працює. Виходом із ситуації може стати «обкатка» інноваційних продуктів і технологій на тестових об'єктах. Це дозволить накопичити практичний досвід, необхідний для широкого впровадження інноваційних продуктів в будівництві.

УДК 338.012

О.М. Колмакова, канд. екон. наук (ХНУБА, Харків)

В.В. Вєтрова, здоб. вищ. осв. (ХНУБА, Харків)

АЛЬТЕРНАТИВНІ ДЖЕРЕЛА ЕНЕРГІЇ В УКРАЇНІ

1 червня 2016 року на засіданні Комітету ВРУ з питань ПЕК розглянуто проект Закону України про внесення змін до Закону України «Про альтернативні джерела енергії» щодо віднесення теплових насосів до обладнання, яке використовує відновлювані джерела енергії (реєстр. № 4555-1 від 23.05.2016 р.).

Законопроектом передбачається поповнити перелік альтернативних джерел енергії такими видами, як аеротермальна, геотермальна та гідротермальна. Крім того, відповідно до документа, тепла енергія, отримана за допомогою теплових насосів, вважатиметься видобутою з відновлюваних джерел енергії, за умови, що кінцевий вихід енергії значно перевищує первинне споживання енергії, потрібної для приведення в дію теплових насосів. Законопроект розроблено у тісній співпраці з фахівцями Агентства з метою імплементації Директиви 2009/28/ЄС [1]. В ній зазначено що, обов'язковими національними цілями мають бути досягнення частки 20% енергії, що виробляється з відновлюваних джерел у загальному споживанні енергії для Співтовариства, а також частці 10% цього типу

енергії, що призначається для транспорту і все це – з цього часу і до 2020 року.

Обов'язкові національні цілі слугують головним чином для того, щоб надати певні гарантії інвесторам та заохотити до тривалого розвитку технологій, шляхом використання яких виробляється енергія з усіх типів відновлюваних джерел. Початкове становище, можливості розвитку енергії, що видобувається з відновлюваних джерел, а також структура енергопостачання кожної держави-члена відрізняються від інших держав-членів.

Отже, важливо відобразити мету, що полягає в отриманні частки 20% у споживанні енергії на території Співтовариства, в цілях, що є характерними для кожної держави-члена, з дотриманням справедливого та належного розподілу, яким враховуються відмінності щодо початкового становища та потенціалу кожної держави-члена, враховуючи поточний рівень енергії, що виробляється з відновлюваних джерел, а також існуючу структуру енергопостачання.

Після прийняття директиви за останні 8-10 років спостерігається поступове зростання розвитку відновлюваних джерел енергії у світі (рис. 1).



*без урахування великих ГЕС

Джерело: Bloomberg New Energy Finance

Рисунок 1 – Динаміка розвитку відновлюваних джерел енергії у світі [2]

Проаналізуємо, яке ж місце займає Україна в сфері розвитку відновлюваних джерел енергії?

Як зазначалось енергетична безпека держави безпосередньо впливає на економічну безпеку. Останнім часом дуже гостро стає

питання енергетичної незалежності держави. Україна має певні природні ресурси, на території України добувають природний газ, вугілля тощо, але великих родовищ вона не має. Відповідно стає актуальним питання пошуку додаткових джерел енергії. Для оновлення енергетичної галузі та інтенсивного її розвитку в Україні була розроблена енергетична стратегія на період до 2030 року.

Відповідно стратегії, очікувалося, що частка відновлюваної енергетики в енергетичному балансі України може скласти 7-15%. Економічний спад попередніх років супроводжувався високою інфляцією та кризою банківської системи, що створило несприятливі умови для розвитку АДЕ в Україні. Протягом останніх 2012-2016 років в Україні спостерігається поступове зростання встановлених потужностей альтернативних джерел енергії (АДЕ).

Станом на кінець 2016 року встановлено 1 117 МВт потужностей АДЕ, які виробляють близько 1% у загальному обсязі відпущеної електроенергії. Найбільшу частку серед АДЕ в Україні займають вітрові та сонячні електростанції, на яких у 2016 році було вироблено 925 ГВт*год та 492 ГВт*год електроенергії відповідно. Що значно нижче ніж прийняті у Національному плані дій з відновлюваної енергетики, по досягненню 11% частки АДЕ у енергоспоживанні. Але економічна ситуація в Україні дещо стабілізувалася впродовж 2015-2016 років. Середньорічний темп зростання встановленої потужності АДЕ складає 31%. Як вже зазначалось, станом на 1 січня 2017 року встановлена потужність об'єктів відновлюваної енергетики в Україні, які працюють за «зеленим» тарифом, склала 1117,7 МВт.

Розвиток «зеленої енергетики» в Україні хоча і повільно, але відбувається. Необхідне подолання бюрократичних перепон з боку влади для активного сприяння збільшення АЕД в Україні.

Інформаційні джерела:

1. Директива європейського парламенту та ради 2009/28/ЄС від 23 квітня 2009 року Про заохочення до використання енергії, виробленої з відновлюваних джерел // Офіційний вісник Європейського Союзу від 05.06.2009 року – С.16-62. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sae.gov.ua/documents/dyrektyva_2009_28.pdf

2. Розвиток відновлюваних джерел енергії в Україні // Звіт в рамках проекту «Секретаріат та Експертний хаб з енергоефективності». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://abc.in.ua/wp-content/uploads/2017/03/Rozvitok-VDE-v-Ukrai-ni.pdf>

О.М. Колмакова, канд. екон. наук (ХНУБА, Харків)

А.В. Король, здоб. вищ. осв. (ХНУБА, Харків)

КРЕАТИВНИЙ НАУКОВИЙ ПІДХОД ТА ДОСЛІДНЕ ВИРОБНИЦТВО В РОБОТІ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Науково-технологічний прогрес за своїм визначенням – це розширення можливостей більш ощадливого використання природно-ресурсного потенціалу і його відтворення, екологізації суспільного виробництва та всієї людської життєдіяльності, а дослідне виробництво та науково-технологічні підходи в роботі комунальних підприємств – це спосіб найбільшого та безпечного використання можливостей потенціалу країни та суспільства в цілому саме комунальними підприємствами.

Першим підходом слід визнати вдосконалення виробничої потужності та підтримання життєздатності системи комунального підприємства. Недосконалий характер діяльності природних монополій обумовлює необхідність їх регулювання з боку держави. Зокрема, зважаючи на соціальну значущість комунальних послуг, найбільша увага приділяється регулюванню цін, що звісно не вирішує усіх проблем.

З природних причин підприємства водопровідно-каналізаційного господарства не вільні у виборі свого місцезнаходження, а їх діяльність носить локальний характер у межах певного населеного пункту. Це означає, що такі підприємства вимушені діяти в економічних умовах. Особливістю таких підприємств є те, що система водопостачання має єдину мережу комунікацій, а окремі виробництва тісно пов'язані поміж собою.

Географічні та кліматичні умови спроможні здійснювати вплив на характер експлуатації мереж, їх зношення, а також інші технічні та технологічні аспекти виробничої діяльності. Згадані фактори є природними та зовнішніми до діючого виробництва, які впливають на економічний стан підприємств водопровідно-каналізаційного господарства.

Насамперед це стосується того, що системи водопостачання та водовідведення потребують значних капітальних вкладень в період їх освоєння. А рівень економічних витрат в значній мірі залежить від вартості факторів виробництва в регіонах його розміщення.

Таким чином, зовнішні фактори є визначальними і власне кажучи саме вони привели до формування єдиного виробничого організму, який надає послуги майже всім споживачам в регіоні, тобто є природним монополістом.

З точки зору здійснення виробничої діяльності слід мати на увазі, що однією з особливостей функціонування таких підприємств є визначення виробничої потужності за потужністю ведучих виробничих ланцюгів. Тому окремі проблеми на однієї з виробничих ділянок завжди стримують ефективне використання системи у цілому.

З цієї причини у сфері водопостачання та водовідведення, незалежно від протяжності мереж і та розташування у адміністративних границях населених пунктів споруд, найголовнішим завданням є підтримання життєздатності єдиного організму – системи.

Виходячи з цього, з нашої точки зору, будь-яке організаційне ділення таких господарюючих суб'єктів призводить лише до порушень технологічних процесів та зниженню ефективності їхньої роботи.

Другим підходом слід вважати антимонополію та нову експлуатацію систем за відповідних інституціональних умов. Для ефективного впровадження залучення приватного сектору до комунального сектору міських господарств лише бажання органів місцевого самоврядування недостатньо. Для цього необхідною є також наявність компаній, здатних здійснювати експлуатацію систем та які повинні мати зацікавленість у такій діяльності. Безумовно, що найважливішим питанням у цьому сенсі є наявність відповідних інституціональних умов. Але також необхідно враховувати і економічні характеристики галузі.

Наприклад, якщо доходи населення дозволяють встановлювати тарифи, достатні для самокупності комунальної служби, адекватним вирішенням проблеми може бути концесія підприємства, при цьому немає необхідності отримання фінансових ресурсів з бюджетів. Якщо ж влада зацікавлена у контролі за тарифами та вносить фінансові ресурси, задовільним рішенням може стати договір управління з розподілом прибутку.

Третій підхід визначає покращення інвестиційної привабливості комунального підприємства. Стан, який має країна на даний момент – це великі обсяги капітальних вкладень, тривалий термін окупності, великі технічні, економічні та політичні ризики, тривалий термін амортизації основних засобів, велике навантаження на природне середовище, велика кількість органів регулювання, інше. Оскільки монопольне положення здатне приносити великі прибутки, якщо це дозволяє інституціональне середовище, то можливим є проведення торгів за франшизу, основаної на організаційному виділенні самої інфраструктурної мережі від операції по її експлуатації. Тобто за цією моделлю пропонується виставляти на торги ексклюзивне право на експлуатацію [2, 3].

З викладеного можна зробити висновок, що в ідеалі проведення конкурсів на право входження на ринки комунальних послуг дозволяє

забезпечити конкурентну боротьбу, а сама франшиза є гарним заміником державному регулюванню природної монополії. Проте на практиці це не завжди так. Отже, так чи інакше, регулюючи впливи з боку держави є необхідними, а залежно від форми залучення приватного сектору ступінь цих впливів є різною. Це потребує вдосконалення механізмів залучення приватних операторів та контролю за їхньою роботою.

Інформаційні джерела:

1. Базилевич В., Филюк Г. Роздержавлення природних монопольних структур в Україні // Економіка України. – 2002. - № 3. – С. 35-42.
2. Кокорев В. Институциональная реформа в сфере инфраструктуры в условиях естественной монополии // Вопросы экономики.–2008. - №4.– С.115 – 133.
3. Чернышов Л.Н. Ценовая и тарифная политика в жилищно-коммунальном хозяйстве. Научн. Ред. – акад. Е.В. Басин. – М.: Книжный мир, 2008. – 248с.

УДК 338.012

О.М. Колмакова, канд. екон. наук (ХНУБА, Харків)

Я.А. Мулік, здоб. вищ. осв. (ХНУБА, Харків)

ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Прогнозування розвитку підприємства або організації – це наукове обґрунтування можливих кількісних та якісних змін його стану (рівня розвитку в цілому, окремих напрямків діяльності) в майбутньому, а також альтернативних способів і строків досягнення очікуваного стану. Процес прогнозування завжди базується на певних принципах. Головними з них є такі:

- цілеспрямованість – змістовий опис поставлених дослідницьких завдань;
- системність – побудова прогнозу на підставі системи методів і моделей, що характеризуються певною ієрархією та послідовністю;
- наукова обґрунтованість – усебічне врахування вимог об'єктивних законів розвитку суспільства, використання світового досвіду;
- багаторівневий опис – опис об'єкта як цілісного явища і водночас як елемента складнішої системи;

- інформаційна єдність – використання інформації на однаковому рівні узагальнення й цілісності ознак;
- адекватність об'єктивним закономірностям розвитку – виявлення та оцінка стійких взаємозв'язків і тенденцій розвитку об'єкта;
- послідовне вирішення невизначеності – ітеративна процедура просування від виявлення цілей та умов, що склалися, до визначення можливих напрямків розвитку;
- альтернативність – виявлення можливості розвитку об'єкта за умови різних траєкторій, різноманітних взаємозв'язків і структурних співвідношень.

Можливі методи прогнозування. Система методів прогнозування формується через фіксацію можливих і структурованих за певними ознаками методів розробки прогнозів майбутнього стану того чи того суб'єкта господарювання. Залежно від джерел інформації, технології її обробки та одержаних результатів економічні методи прогнозування поділяються на дві порівняно великі групи: 1) фактографічні; 2) евристичні.

Фактографічні методи прогнозування базуються на використанні фактичних матеріалів, що детально характеризують зміни в часі всієї сукупності чи окремих ознак (показників) об'єкта прогнозування.

Основними в цій групі є методи: екстраполяції, функцій, кореляційно-регресійних моделей.

Метод екстраполяції є одним з основних для прогнозування розвитку складних виробничих систем; у його основу покладається припущення про незмінність чинників, що визначають розвиток об'єкта дослідження. Відтак сутність методу екстраполяції полягає в поширенні закономірностей розвитку об'єкта в минулому на його майбутнє.

Метод функцій належить до математико-статистичних методів прогнозування, що базуються на використанні так званих автокореляційних функцій (автокореляція – вираження взаємного зв'язку між сусідніми членами часового ряду). Процес прогнозування з використанням автокореляційних функцій полягає у виконанні двох послідовних дій. Спочатку формулюють завдання прогнозування й визначають критерій його вирішення, а потім, використовуючи часовий ряд, який відображає процес розвитку параметрів виробничої системи в часі, визначають прогнозовану величину на перспективний період за умови мінімізації середньоквадратичних похибок передбачення.

Методи кореляційних і регресійних моделей також порівняно широко застосовуються в економічному прогнозуванні.

Прогнозування з використанням кореляційних моделей (методів) полягає в пошуку математичних формул, що характеризують

статистичний зв'язок одного показника з іншим (парна кореляція) або з групою інших (множинна кореляція). Обов'язковою умовою можливості та доцільності застосування таких методів є встановлення ступеня надійності кореляційних формул на підставі логічного аналізу достатності статистичної вибірки (масиву даних).

Форму взаємозв'язку прогнозованих явищ з іншими явищами та процесами можна зобразити у вигляді регресійного рівняння типу

$$y = f(x_1, x_2, \dots, x_n).$$

Значення прогнозованого показника визначається способом підстановки в таке рівняння значення ознак (чинників) та оцінки очікуваного середнього значення результативної ознаки.

У процесі розв'язання кореляційних і регресійних рівнянь здійснюється пошук кількісних значень параметрів вихідних залежностей, що їх можна визначити за допомогою способу найменших квадратів. Сутність цього способу полягає в тому, щоб мінімізувати суми квадратичних відхилень між величинами, що спостерігаються, та відповідними величинами, розрахованими за підібраними рівняннями зв'язку. Евристичні методи прогнозування передбачають здійснення прогнозних розробок за допомогою логічних прийомів і методичних правил теоретичних досліджень. Конкретні методи прогнозування цієї групи охоплюють дві підгрупи – інтуїтивні та аналітичні.

3-поміж основних методів першої підгрупи виокремлюють методи експертної оцінки й «мозкової атаки», а другої — методи морфологічного аналізу, побудови «дерева цілей», інформаційного моделювання, оптимізації.

За браком достатньої статистичної інформації або за її непридатності для прогнозування певних явищ доводиться користуватися методом експертних оцінок. В його основу покладено спосіб збирання необхідної інформації переважно шляхом анкетування. При цьому експертну анкету треба скласти в такий спосіб, щоб можна було одержати: 1) кількісно однозначні відповіді на запитання, що пропонуються експерту; 2) формалізовані відомості щодо характеру джерел аргументації, ступеня впливу кожного із джерел на відповідь експерта; 3) кількісно визначену експертом оцінку рівня його знання предмета, що пропонується для аналізу та висновків.

Застосовуються два підходи до використання цього методу прогнозування: індивідуальні та групові оцінки. Індивідуальні оцінки полягають у тому, що кожний експерт дає незалежну оцінку у вигляді інтерв'ю або аналітичної записки. Групові оцінки базуються на колективній роботі експертів та одержанні сумарної оцінки від усієї групи експертів, яких залучено до прогнозної оцінки конкретних економічних процесів.

О.М. Колмакова, канд. екон. наук, доц. (*ХНУБА, Харків*)

А.П. Пицалка, здоб. вищ. осв. (*ХНУБА, Харків*)

ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Упродовж останніх років спостерігається покращення соціально-економічної ситуації України. Це зумовлюється такими аспектами, як: впровадження Урядом і НБУ антиінфляційної політик; стимулювання збільшення інвестицій від приватних осіб в економіку; укріплення стабільності в економіці та підвищення кількості ділових осіб; поступова зміна кредитної мотивації в банків – переорієнтація з надання послуг переважно торгівельної сфери на середньо- і довгострокове кредитування промислових підприємств, особливо наділяючи увагою інноваційні проекти (та ін.).

Економіка України фактично вичерпала стартовий потенціал, отриманий напередодні здобуття незалежності. Дійсні проблеми та потреби народу залишилися поза увагою держави, через відсутність прозорості, справедливої й економічно обґрунтованої приватизації та боротьби за перерозподіл майна. Кредити МВФ та Світового банку, як і інші заощадження практично не було використано за призначенням. Внаслідок такої політики і досі доводиться погашати борги за рахунок вагомої частини прибутку державного бюджету. Перехід до інноваційної моделі розвитку економіки залишається єдиним шляхом для України. Лише за таких умов Україна може претендувати на належне своєму науково-технічному потенціалу місце в Європі та у світі.

Найбільшим джерелом прибутку державного бюджету лишаються гірничо-металургійний комплекс (32%), частково харчова та переробна галузі (25%), мінеральні продукти (10%), хімічна промисловість (8%). Така структура ВВП значно ускладнює впровадження моделі інноваційного розвитку економіки (що функціонують в країнах з розвинутою економікою) України. За рахунок відносно дешевої робочої сили, сировини та енергоносіїв власники підприємств до останнього часу практично не виконували технологічну модернізацію промисловості, оскільки були конкурентоспроможні на світових ринках й без цього. Головна стратегія тих, хто контролюють ключові галузі української економіки, – примножити свій прибуток, не зважаючи на загальну деградацію національного господарського комплексу, підвищення технологічного відставання, кризові процеси у науці та освіті.

У розвинутих країнах світу показник приросту ВВП за рахунок впровадження нових технологій становить 60–90%, тоді як в Україні він складає менше одного відсотка. Хоча Україна за кількістю науковців входить до першої десятки країн світу.

І на разі дуже важливо зберегти потенціал галузевих науково-дослідних, проектно-конструкторських установ, адже саме вони відіграють головну роль в процесі матеріалізації інновацій, і саме від них залежить швидкість виходу України на сучасний шлях інноваційного розвитку. Державний бюджет України фінансує ряд робіт науково-дослідних та дослідно-конструкторських галузей, пов'язаних з національною обороною та безпекою, за космічною та Чорнобильською програмами, окремими завданнями та програмами агропромислового комплексу та промисловості. Але фінансування за цими напрямками за останні роки були значно менші, ніж за фундаментальними дослідженнями науково-технічного прогресу, що суперечить потребам матеріалізації інновацій. Наслідком цього стало зменшення масштабів інноваційної діяльності за ці роки. Хоча з 2009 року спостерігається незначне підвищення інноваційної активності вітчизняних підприємств.

В Україні зосереджений колосальний науковий потенціал, налічується чимало відкриттів і винаходів, напрацьовано безліч інноваційних проектів в ресурсозбереженні, в біотехнології, у лазерній техніці тощо. Треба зосередитися на найбільш прогресивних аспектах, в які потрібно хоча б мінімально додати інвестиції у вигляді ресурсів і відбудеться перехід в нову якість - в інноваційний рентабельний бізнес, який буде формувати інфраструктуру для інших сфер діяльності.

Отже, можна наголосити на тому, що економіка України проходить стадію стагнації. Враховуючи, що чинники економічного зростання практично вичерпано та належних змін в структурі економічної системи поки що не відбулося, постає проблема модернізації української економіки з метою підвищення технологічного рівня експорту та якісних характеристик вітчизняної продукції, яка постачається на внутрішній ринок, що необхідно для забезпечення конкуренції з імпортованими товарами не тільки за ціновими, але й за якісними характеристиками. Саме на виконання цього стратегічного завдання має бути спрямована інноваційна політика України.

К.М. Кравчук, асп. (ЖДТУ, Житомир)

А.А. Петкевічус, здоб. вищ. осв. (ЖДТУ, Житомир)

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ НАЙМАНОЇ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Офіційне працевлаштування залишається головним чинником функціонування економіки країни, її процвітання та розвитку. Проте, на сьогоднішній день, більшість підприємств приватної форми власності вводять своїх працівників «в тінь», щоб уникнути від сплати податків, в результаті чого – самі працівники не бачать проблеми в нелегальному працевлаштуванні та «тіньових» доходах. Як наслідок – зменшення надходжень до державного бюджету, що тягне за собою погіршення економічної сфери усіх бюджетних сфер. Економіка України дедалі глибше поринає в темряву, прогресує масова недовіра з боку країн-сусідів, а також охоплення найнижчих рейтингів в таблицях економічних оцінок експертів.

Саме тому, головне питання, яке на сьогоднішній день стоїть перед державою, на рівні з децентралізацією влади є легалізація найманої праці.

Отже розглянемо, чому настільки гостро стоїть саме питання боротьби з, так званою, зарплатою «в конвертах». На перший погляд, здавалося б, що працівник, який отримує заробітну плату «в конверті» має суттєві відмінності в доході від працівника, з яким укладено трудовий договір, відповідно до якого утримуються відповідні податки. Проте існує дисбаланс, який мало хто розуміє, але він є реальною потенційною загрозою, що призводить не лише до падіння економіки країни, але й шкодить громадянину в першу чергу. Виходячи з цього, варто з'ясувати негативний вплив тіньової заробітної плати як для працівника так і для всієї економіки в цілому.

На сьогоднішній день «легальний» працівник – громадянин, з яким укладено трудовий договір. Він сплачує два основні податки, а саме:

- 1) податок з на доходи фізичних осіб;
- 2) військовий збір.

В свою чергу роботодавець нараховує та сплачує, за «легального» працівника єдиний соціальний внесок. Для того, щоб усвідомити всю важливість цих внесків, варто розглянути їх детальніше, отже:

– податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) – це один з основних джерел наповнень державного бюджету, кошти від сплати якого розподіляються на виплату заробітної плати працівникам бюджетних установ та соціальної сфери, на розвиток та підтримку інфраструктури, благоустрій, розвиток медицини, науки та освіти;

– військовий збір (ВЗ) – кошти, сплата яких спрямовуються на відновлення, підтримку та розвиток Української армії;

– єдиний внесок на загальнообов’язкове державне соціальне страхування (ЄСВ) – кошти, сплата яких пропорційно розділяється між пенсійним фондом, фондами соціального страхування. Іншими словами - це кошти, які використовуються для виплати пенсій, допомоги по тимчасовій непрацездатності, допомоги по вагітності та пологах.

З вищезазначеного стає зрозуміло, куди надходять кошти від сплати податків та зборів з заробітної плати «легальних» працівників та відслідковується вся важливість та необхідність їх існування. Одночасно стає зрозуміло, що громадяни «тіньової економіки» позбавляють себе можливості будь якої соціальної підтримки з боку держави, будь якого захисту при незаконному звільненні, несвоєчасній виплаті зарплатні чи її не виплаті взагалі. Стає зрозуміло, що весь період нелегального працевлаштування не входить до страхового стажу, а отже – буде низький коефіцієнт обрахунку при її начисленні.

Саме тому, можна зробити висновок, що важливість легалізації найманих працівників є запорукою успішного функціонування та розвитку економіки країни. Збільшення надходження до державного бюджету, в наслідок своєчасної сплати ПДФО, в повному обсязі дасть можливість стабільно виплачувати заробітну плату працівникам соціальної сфери, освіти та медицини та сприятиме їх розвитку. Сплата роботодавцем ЄСВ забезпечить працівнику соціальний захист та підтримку, що збільшить впевненість працівника в кожному дні, а також наблизить до отримання гарантованої пенсії, збільшить рівень довіри громадян до держави. Варто розуміти, що економічно сильна країна забезпечить нам світле майбутнє, яке залежить від кожного з нас, а отже – легальні працівники – основний елемент успішності та процвітання.

А.С. Крутова, д-р екон. наук, проф. (*ХДУХТ, Харків*)

Р.О. Косенко, магістрант (*ХДУХТ, Харків*)

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Розвиток підприємництва в контексті євроінтеграційних процесів формує нові вимоги до системи управління малим підприємством, що знаходить прояв у постійному удосконаленні усіх функціональних складових економічної безпеки: політичної, правової, виробничої, фінансової, екологічної, інноваційної, інтелектуальної, кадрової та інформаційної, формування та розвитку окремих елементів і загалом усієї системи безпеки малого підприємства. Здатність до антикризового попереджувального управління забезпечує ефективність управління економічною безпекою малого підприємства, реалізацію позитивних можливостей його розвитку та мінімізує можливі наслідки негативного впливу зовнішнього середовища. Результатом реалізації зазначеного підходу має стати створення інноваційних напрямів підвищення економічної безпеки суб'єктів малого бізнесу, зорієнтованих на виявлення, реалізацію і розвиток їх перспективних економічних можливостей.

Економічну безпеку підприємства треба розглядати, як одну з складових загального поняття «безпека», адже будь-який збиток може отримати оцінку в грошовому виразі, тобто може бути виділена чисто економічна складова збитку.

Економічна безпека підприємства обумовлена впливом зовнішнього середовища, яке в ринковій економіці мінливе, ніколи не залишається стабільним, постійним або незмінним. Саме з позицій впливу зовнішнього середовища, захисту підприємств від його негативного впливу і розглядається вміст категорії економічної безпеки підприємства, у тому числі і в публікаціях вітчизняних вчених-економістів.

Спочатку поняття економічної безпеки розглядалось, як забезпечення умов збереження комерційної таємниці та інших таємниць підприємства.

Забезпечення економічної безпеки вважалось насамперед перед усіма як захист інформації і тому присвячено багато публікацій. Надалі поняття «економічна безпека» пройшло чимало переосмислень у зв'язку зі зміною умов зовнішнього середовища і з урахуванням факторів, які зумовлюють процеси управління.

Економічна безпека як наука в Україні зародилась на початку 90-х років минулого століття, що пов'язано із здобуттям Україною незалежності, формуванням державності, становленням національних економічних інтересів та стандартів. В той час економічна безпека розглядалась науковцями з позиції захисту комерційної таємниці підприємства. В подальшому досліджуючи дане поняття вчені-економісти почали виділяти зовнішні впливи на економічну безпеку підприємства, а саме термін «економічна безпека» трактувати, як захищеність економічних інтересів від впливу несприятливих умов зовнішнього середовища.

Аналіз сформульованих науковцями на цей час трактувань терміну «економічна безпека підприємства» дав можливість визначити основні підходи до визначення сутності цього поняття, а саме:

- економічна безпека пов'язується із високим ступенем ефективності використання корпоративних ресурсів;

- економічна безпека розглядається як захист від зовнішніх і внутрішніх загроз, адаптація до швидкозмінних умов господарювання;

- особлива увага приділяється гармонізації життєво важливих інтересів підприємства та його контрагентів, їх захист від внутрішніх і зовнішніх джерел небезпеки;

- пріоритетом економічної безпеки вважається рівновага, стійкість та можливість розвитку підприємства як системи в умовах внутрішніх і зовнішніх загроз;

- економічна безпека розглядається з позиції наявності та необхідності забезпечення конкурентних переваг підприємства;

- економічна безпека підприємства розглядається комплексно на макrorівні.

Взаємозв'язок кризи на рівні малого підприємництва та спаду виробництва підвищує значимість малого підприємництва у забезпеченні національної економічної безпеки. Таким чином, трактування поняття «економічна безпека підприємства» обов'язково повинно мати комплексний характер та розглядати її як складову національної економічної безпеки.

Результати проведеного дослідження дозволяють поглибити визначення економічної безпеки малого підприємництва та розглядати його як такий рівень розвитку малого підприємництва в державі, за якого забезпечується його спроможність протистояти внутрішнім та зовнішнім загрозам, досягається сталий розвиток та формується механізм забезпечення захищеності ключових економічних інтересів.

О.В. Кушнірецька, канд. екон. наук (ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України», Львів)

АКТУАЛІЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ ЕКОНОМІКИ МІСТ УКРАЇНИ

Динаміка соціально-економічного розвитку економіки України впродовж останніх десятиліть свідчить про відсутність системних структурних реформ, посилення тенденцій структурних дисбалансів в економіці регіонів та практичне вичерпання потенціалу традиційних чинників економічного зростання. Такі тенденції обумовлюють відсутність надійного фундаменту стійкості національної економіки у глобальному та національному масштабах, та викликають на порядок денний питання необхідності удосконалення політики територіального розвитку. Перед управлінською елітою актуалізуються питання пошуку виважених рішень щодо використання потенціалу новітніх глобальних трендів економічного розвитку (метрополізації, інтелектуалізації, діджиталізації тощо) задля подолання викликів, пов'язаних із стрімкими інноваційними та операційними нововведеннями. У сьогоднішніх умовах необхідно також виробити бачення, як працюють нові бізнес-моделі та яким чином слід модифікувати системи управління трансформаційними процесами в економіці міст та регіонів задля отримання найбільшої вигоди для усіх зацікавлених сторін. Вироблення нової управлінської моделі локального розвитку повинна базуватись насамперед на вдосконаленні структури економіки міст, ефективного використання їх ендогенного соціально-економічного та геополітичного потенціалу трансформації та включеності усіх суб'єктів економіки міст у процеси новітнього державо – та містотворення.

Безумовна увага та першочергові акценти трансформації економіки міст (особливо великих та середніх) як базису реформування національної економіки зумовлена їх критично важливим соціально-економічним позиціонуванням:

1. Займаючи відносно невелику частку території країни, великі і середні міста концентрують лівову частку макроекономічних показників та чисельності населення. Як відомо в Україні міста складають основу опорного каркасу усієї території (станом на кінець 2017 року у 460 містах України проживало 70% населення країни).

2. Міста (насамперед великі) також є ключовими вузлами у регіональних поселенських мережах, що пов'язано із концентрацією у

них мережі владних, управлінських, соціально-економічних, духовно-культурних, науково-освітніх інституцій та потоків фінансово-економічного характеру.

3. У містах найбільш динамічно розвиваються новітні форми просторової організації бізнесу з огляду не лише на ресурсний потенціал, але й організаційно-управлінський потенціал: міста є центрами влади і управління, політико-економічних впливів і середовища ділового спілкування.

4. Міста, особливо великі, є потужними генераторами як конструктивних, так і деструктивних тенденцій розвитку суспільства і держави, оскільки володіють ключовим трансформаційним потенціалом зміни матеріального і культурного розвитку. У середовищі міст генеруються нові ідеї, знаходять вирішення і аплікацію нові моделі та інструменти сталого розвитку міст («розумні міста», «креативні міста», «зелені міста», «міста, що навчаються» тощо), у містах апробуються новітні елементи локального урядування (е-урядування, партисипативне урядування тощо).

5. Міста (особливо великі) є місцями зародження нової комплексної парадигми міського розвитку і планування, що об'єднує донедавна доволі різновекторні категорії, як от «сталість», «екологічність», «розумні простори», «мережізація», «інноватика і креативність». Окрім вищезгаданих світових трендів розвитку, міста генерують і поширюють на периферії власних функціональних ареалів й такі економічні тренди, як розвиток електронної економіки, IoT, зростання ролі сервісних послуг та поширення дистанційних форм зайнятості.

6. На відміну від інших форм міського розселення, у великих і середніх містах процеси трансформації відбуваються практично на усіх ланках соціально-економічного механізму, а не лише у форматі диверсифікації окремих ланок виробничих та управлінських процесів. З огляду на домінуючі позиції міст у поселенському та господарському каркасі території країни, темпи і пропорції економічного розвитку ключових міст регіонів (великих і середніх) є вагомим індикатором економічного зростання країни загалом.

Таким чином, актуалізуються питання напрацювання нових підходів до розуміння сучасних тенденцій розвитку економіки міст та інструментів стимулювання рушійних сил структурних трансформаційних процесів у містах з метою формування нової моделі динамічної і гнучкої структури економіки міст, що здатна швидко і адекватно реагувати на швидкоплинні технологічні зміни сучасності та забезпечувати комфортне середовища проживання людей.

О.М. Луцків, канд. екон. наук, ст. наук. співроб. (ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України», Львів)

РОЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО МАРКЕТИНГУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ

Основним принципом розвитку світової економіки є активізація інноваційних процесів. Так, в розвинених країнах від 50 до 90% зростання ВВП визначається саме інноваціями розробками та технологіями. Нажаль, в Україні ситуація кардинально інша. І надалі не спостерігається активізації інноваційних процесів. Так, рівень інноваційної активності промислових підприємств у 2016 році становив лише 19%.

Слід відзначити, що однією з основних умов впровадження інновацій є наявність ефективної системи маркетингу, яка забезпечує безпосередній взаємозв'язок між підприємства та кінцевими споживачами інноваційної продукції з метою постійного вивчення попиту споживачів на інноваційну продукцію, а саме визначення нових вимог покупців щодо якості та асортименту вироблених товарів і послуг. На сьогоднішній день особливо гостро стоїть питання застосування принципів маркетингу для ефективності функціонування інноваційного ринку в Україні. Однак, небагато регіонів України, використовують можливості маркетингу для залучення інвестицій, просування інноваційних технологій, продукції та послуг на ринок, розширення та зміни асортименту продукції, пошуку цільових груп споживачів та нових ринків збуту тощо.

Маркетинг – вид управлінської діяльності, спрямований на задоволення потреб ринку за допомогою обміну. Регіональний інноваційний маркетинг це система управління інноваційними процесами, яка передбачає комплекс заходів щодо формування і вивчення регіонального інноваційного ринку, сприяння освоєнню й регулювання внутрішніх та зовнішніх ринків збуту інноваційної продукції й послуг [1]. Регіональний інноваційний маркетинг дозволяє оцінити поточну ринкову ситуацію, прогнозувати перспективи просування регіональних інноваційних продуктів, здійснювати заходи з формування позитивного іміджу регіону. Маркетингові дослідження ринку інноваційних продуктів і послуг, як правило, починаються з аналізу продукту, в якості якого зазвичай виступають об'єкти інтелектуальної діяльності вчених, дослідників, інших фахівців, що

характеризуються певною новизною і охороняються авторським правом.

Маркетингові дослідження ринку інноваційних продуктів спрямовані на: пошук та формування нових інноваційних ідей, які матимуть комерційну та соціальну ефективність; оцінку, відбір ідей на предмет визначення їх безпосередньої цінності: новизна, практичність, вартість, орієнтація, споживачі, ринковий сегмент, ринки збуту; відбір найбільш затребуваних розробок, як для внутрішнього так і зовнішнього інноваційного ринків; вивчення можливостей досягнення унікальних переваг [2].

Виділяють декілька видів маркетингу інновацій, а саме: внутрішній і міжнародний; контрактних (наукових) досліджень; ризикових досліджень та інновацій; застарілих, сучасних і нових технологій; стратегічний (регулярний і санаційний); тактичний [3].

Основними принципами інноваційного маркетингу можна вважати:

- всебічне вивчення ринку, попиту, смаків і бажань споживачів;
- пристосування пропозиції інноваційних продуктів і послуг до вимог інноваційного ринку;
- вплив на ринок і попит в інтересах виробника інноваційних продуктів та послуг.

Маркетинг дозволяє досліджувати потреби ринку в інноваціях, сформувавши попит на нові технології, проаналізувати можливості регіону, виявити потреби покупців і запропонувати саме той інноваційний товар, який матиме попит на ринку. Необхідність застосування принципів маркетингу для ефективного інноваційного розвитку зумовлено, насамперед, наявністю значної галузевої асиметричності попиту та пропозиції на ринку інновацій, сутність якої полягає в тому, що в структурі інноваційних пропозицій переважають галузі, здатні забезпечити інноваційний розвиток країни (машинобудування, електроніка, охорона здоров'я), тоді як у структурі попиту на інноваційні товари – сільське господарство, харчова промисловість, будівництво тощо. Щоб уникнути такої ситуації товарна політика регіону має бути орієнтованою на виявлення перспективних інноваційних галузей, конкретних товарів, послуг), які можна поставляти на зовнішній і внутрішній ринки, в певних об'ємах, на певних умовах і для визначеного кола споживачів [1]. Правильний вибір перспективних напрямів науки і виробництва в майбутньому дозволить здійснювати планування, організацію і фінансування ринку затребуваних інноваційних товарів та послуг які будуть конкурентоздатними, як на внутрішньому так і зовнішньому ринках.

На сьогоднішній день виділяють наступні види стратегій маркетингу, а саме: цінову, збутову та стратегію просування. Цінова стратегія маркетингу на рівні регіону передбачає розробку принципів планування цінових характеристик, пропонувані для ринку інновацій, внесених в товарну стратегію регіонального маркетингу. Цінова стратегія регіону повинна сприяти позиціонуванню регіону як інноваційно-орієнтованого та досягненню бажаних ринкових позицій регіону. Збутова стратегія маркетингу, визначає способи доведення інновацій до цільових споживачів, передбачає вибір конкретних місць для їх виробництва з подальшим привласненням їм особливих статусів з метою забезпечення доступності новин для цільових споживачів. Стратегія просування полягає в сукупності дій, спрямованих на формування і передачу позитивної інформації про регіон, для створення сприятливого іміджу як в його зовнішньому, так і внутрішньому середовищі, а також інноваційних продуктів, що випускаються на його території, регіональних умов ведення інноваційного бізнесу, його підтримка з боку регіональних органів влади [3].

У цілому слід відзначити, що подальший розвиток ринку інноваційних товарів потребує застосування маркетингових досліджень. Маркетингові інструменти стимулювання інноваційного розвитку повинні застосовуватися на регіональному рівні, оскільки вони сприяють: реалізації інноваційного потенціалу регіону, підвищенню привабливості регіону для великих інноваційних компаній, задоволенню потреб цільових ринків через створення інноваційної продукції, розвитку взаємовідносин інноваційного бізнесу з науковими організаціями і регіональними органами влади.

Інформаційні джерела:

1. Пепчук С.М. Маркетингові інновації в ідеології соціально-економічного розвитку регіонів / С.М. Пенчук // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. – Херсон, 2015. – Випуск 10. – Частина 3. – С.118-121.
2. Матковская Я. Коммерциализация рыночных инноваций – парадигма инновационного маркетинга / Я. Матковська // Маркетинг. – 2010. – №4 (113). – С. 39–46.
3. Кухарская Н.А. Маркетинг инноваций: [учебное пособие] / Н.А. Кухарская, Л.В. Новошинская. – Одесса: «Атлант ВОІ СОІУ», 2016. – 215 с.

П.М. Макаренко, д-р екон. наук, проф. (ПДАА, Полтава)

Ю.М. Третяк, магістрант (ПДАА, Полтава)

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ ПІДПРИЄМСТВА

Важливою складовою процесу формування ресурсного потенціалу підприємства є його відтворення. Для того, щоб ресурсний потенціал міг здійснювати безперервний і постійно відновлюваний процес, він сам повинен безперервно і постійно відновлюватися. Потужність ресурсного потенціалу є однією з важливих складових економічного потенціалу підприємства. Потужність відіграє стратегічну роль у широкому колі економічних рішень, пов'язаних з діагностикою сучасного економічного стану, з глобальними напрямками майбутнього економічного розвитку.

Відтворення потенціалу підприємства – це процес безперервного відновлення всіх його складових. Виділяються такі типи відтворення ресурсного потенціалу [4, с. 92]:

– просте відтворення потенціалу підприємства здійснюється в незмінних обсягах для відновлення спожитих факторів виробництва забезпечення безперервності його функціонування;

– розширення відтворення потенціалу підприємства передбачає кількісний та якісний розвиток виробничих факторів та інших складових потенціалу, котрі забезпечують вищу результативність його діяльності.

У межах розширеного відтворення можна виокремити три типи розвитку потенціалу підприємства [3, с. 31]:

– екстенсивний традиційний. За екстенсивного типу, відтворення потенціалу збільшення масштабів виробництва досягається за рахунок додаткового залучення трудових, природних ресурсів і засобів виробництва збереження сформованої техніко–технологічної основи;

– інтенсивний (інноваційний). За інтенсивного типу відтворення розвиток потенціалу досягається через якісне вдосконалення факторів виробництва застосування прогресивних знарядь і предметів праці та видів енергетичних ресурсів, підвищення кваліфікацій технологічного й управлінського персоналу, а також постійне поліпшення використання всіх наявних складових потенціалу підприємства.

– екстенсивно–інтенсивний (змішаний). Щодо змішаного типу розширеного відтворення потенціалу, то він характеризується збалансованістю або домінуванням одного з двох, інших факторів

розвитку. Тому розрізняють переважно екстенсивний, інтенсивний чи змішаний характер економічного розвитку.

Функціонування підприємства та розвиток його ресурсного потенціалу знаходяться під постійним впливом певної системи факторів. Ця система факторів створює можливості та загрози по відношенню до розвитку ресурсного потенціалу підприємства.

Розглядаючи систему факторів впливу на розвиток ресурсного потенціалу підприємства слід відмітити, що найбільш суттєвими є фактори зовнішнього середовища. Фактори зовнішнього середовища найчастіше класифікують за такими групами [2, с. 43]:

- економічні;
- політичні
- ринкові,
- міжнародні,
- соціальні
- науково–технічні (НТП).

Усі окремі складові зовнішнього середовища взаємопов'язані, тобто зміни однієї з них (наприклад, політичної чи економічної) призводять до значних змін інших (наприклад, соціальної чи міжнародної). Це відбиває складність зовнішнього середовища.

Розвиток та формування ресурсного потенціалу залежить і від внутрішнього середовища. До внутрішніх факторів відноситься, насамперед, стратегія підприємства, для реалізації якої формується потенціал, досвід і навички менеджерів, необхідні для реалізації намічених цілей, принципів організації та проведення бізнесу, якими керуються на підприємстві, моральні цінності та амбіції керівників, а також загальноприйняті в рамках підприємства цінності та культура. Аналіз внутрішнього середовища передбачає також аналіз динаміки показників ефективності використання ресурсів підприємства: матеріальних, технічних, фінансових, трудових, організаційних [4, с. 73].

Для аналізу трудових ресурсів необхідно провести оцінку забезпеченості підприємства кадрами, в тому числі за структурою персоналу, рухом робочої сили, динаміку використання робочого часу, витрати робочого часу, динаміку продуктивності праці тощо.

Для аналізу основних виробничих засобів необхідно оцінити динаміку структури технічного стану основних засобів, динаміку фондівіддачі тощо.

Аналізуючи фінансовий стан та інвестиційну діяльність підприємства, необхідно проаналізувати динаміку таких показників, як: структура доходів; структура витрат і відрахувань; прибуток підприємства; рентабельність продукції; дебіторська заборгованість;

кредиторська заборгованість; коефіцієнт поточної ліквідності; коефіцієнт абсолютної ліквідності; коефіцієнт фінансової залежності; структура реальних інвестицій тощо.

Проведення аналізу за напрямками діяльності і за економічною ефективністю використання всіх ресурсів підприємства, а також за зовнішньоекономічною та маркетинговою діяльністю дозволяє визначити сильні та слабкі сторони підприємства.

Після аналізу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища слід сформулювати стратегію розвитку підприємства. Розробка стратегії характеризується як складний процес, в якому повинні брати участь керівники всіх рівнів управління. Формування такої стратегії підприємства передбачає орієнтацію на розвиток наявних можливостей підприємства. В основу формування стратегії розвитку підприємства повинна бути закладена концепція, яка враховувала б особливості діяльності підприємства та його стан на ринку і стан зовнішнього середовища. Враховуючи сформовану стратегію розвитку діяльності підприємства наступним етапом є формування структури та складу ресурсного потенціалу, що має на меті забезпечення підприємства ресурсами, їх структуризацію та побудову певних організаційних форм, що забезпечить стабільний розвиток й ефективне їх використання та відтворення [1, с. 186].

Таким чином, процес формування ресурсного потенціалу підприємства є одним із напрямків його стратегії і повинен передбачати створення системи ресурсів так, щоб результат їх взаємодії був чинником успіху в досягненні стратегічних, тактичних і операційних цілей діяльності підприємства.

Інформаційні джерела:

1. Гречина І.В. Структура сукупного потенціалу економічної системи / І.В. Гречина // Україна: Схід–Захід – проблеми сталого розвитку: матеріали міжнар. наук.–практ. конф. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2011. – С. 185–187.

2. Довгаль Н.С. Ресурсний потенціал підприємства: теоретичні основи / Н.С. Довгаль // Науково–технічна інформація. – 2009. – № 1. – С. 2–45.

3. Каталько В.С. Ресурсная концепция стратегического управления: генезис основных идей и понятий / В.С. Каталько // Вестник С.–Петербургского ун–та. Серия Менеджмент. – 2012. – № 4. – С. 20–42.

4. Фролова Л.В. Управління економічним потенціалом торговельних підприємств: [монографія] / Л.В. Фролова, О.В. Григораш. – Донецьк: Ноулідж (Донецьке відділення), 2013. – 201 с.

І.А. Маркіна, д-р екон. наук, проф. (ПДАА, Полтава)

Н.О. Бебешко, магістрант (ПДАА, Полтава)

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ЯК МЕТОД ДОСЛІДЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Факторний аналіз – статистичний метод аналізу впливу окремих факторів (чинників) на результативний показник. Факторний аналіз використовується для комплексного аналізу господарської діяльності, пошуку і класифікації факторів, що впливають на економічні явища і процеси, з виявленням причинно-наслідкових зв'язків, що впливають на зміну конкретних показників господарської діяльності. Факторний аналіз дозволяє виявити об'єктивно існуючі фактори які впливають на поведінку об'єкта, що досліджується. Дуже важливим є те, що, як правило, ці фактори безпосередньо не споглядаються, а лише якимось чином впливають на досліджувані параметри. Суть методу факторного аналізу полягає у виключенні опису множини характеристик, що вивчаються, і заміною їх меншою кількістю інформаційно об'ємніших змінних [2, с. 58].

Привабливість цього методу полягає в тому, що він дозволяє вводити в обіг та корисно застосовувати великий обсяг вихідних статистичних даних. Відомо, що більшість вчених, прагнучи дослідити певну проблему цілком і повністю, спираються на величезну кількість інформації. Але проаналізувати таку кількість інформації дуже складно. Таким чином виникає потреба в стисненні інформації до більш реальних розмірів за рахунок відбору найбільш суттєвої та відкиданням другорядної. Саме тоді, коли існує необхідність обмеження кількості змінних і застосовується факторний аналіз [1, с. 42].

Факторний аналіз не вимагає апріорного підрозділу змінних на залежні і незалежні, оскільки всі змінні в ньому розглядаються як рівноправні. Завдання факторного аналізу полягає в тому, щоб визначити поняття, кількість і природу найбільш істотних і незалежних функціональних характеристик явища. Важливою відмінною особливістю факторного аналізу є можливість одночасного дослідження скільки завгодно великої кількості взаємозалежних змінних. Він не вимагає припущення про незмінність всіх інших умов, властивого багатьом іншим методам статистичного аналізу. Завдяки цьому факторний аналіз є цінним інструментом дослідження явища у всьому різноманітті його реальних взаємозв'язків [3, с. 99].

Для аналізу динаміки загального рівня матеріальних витрат, необхідно зробити розрахунок показників, використовуючи метод ланцюгових підстановок. В табл. 1 представлено вихідні дані для факторного аналізу розміру матеріальних витрат.

Таблиця 1 – Факторний аналіз матеріальних витрат на виробництво продукції у ТОВ «Полтава–Сад» Полтавського району, 2013–2017 рр.

Показники	Роки					Абсолютне відхилення 2017 р. від 2013 р. (+; -)
	2013	2014	2015	2016	2017	
Матеріальні витрати, тис. грн	13993,0	12772,0	15287,2	21543,2	25133,3	11140,3
Товарна продукція, тис. грн	42474,0	32871,0	55029,0	91109,0	75741,0	33267,0
Матеріало-місткість, грн	0,33	0,39	0,28	0,24	0,33	0
Матеріаловіддача, грн	3,04	2,57	3,60	4,23	3,01	-0,03
Прибуток на 1 грн продукції, грн	0,25	0,16	0,36	0,59	0,20	-0,05

Загальна зміна показника матеріаловіддачі:

$$\Delta M_B = M_{B1} - M_{B0} = 3,01 - 3,04 = -0,03 \text{ (грн)} \quad (1)$$

Розрахунок умовного показника матеріаловіддачі:

$$M_{B_{ум}} = T_{П1} / M_{B0} = 5,41 \text{ грн} \quad (2)$$

Зміна показника матеріаловіддачі залежно від зміни розміру матеріальних витрат:

$$M_{B_{ТП}} = M_{B_{ум}} - M_{B0} = 5,41 - 3,04 = 2,37 \text{ (грн)} \quad (3)$$

Зміна показника матеріаловіддачі залежно від зміни вартості товарної продукції:

$$M_{B_{МВ}} = M_{B1} - M_{B_{ум}} = 3,01 - 5,41 = -2,4 \text{ (грн)} \quad (4)$$

Перевірка розрахунку:

$$\Delta M_B = M_{B_{МВ}} + M_{B_{ТП}} = 2,37 - 2,4 = -0,03 \text{ (грн)} \quad (5)$$

Отже, збільшення розміру матеріальних витрат призводить до зменшення показника матеріаловіддачі. Так, у 2017 р. порівняно з 2013 р. показник матеріаловіддачі зменшився на 0,03 грн. Вартість товарної

продукції має прямий зв'язок з матеріаловіддачею. Підприємству слід шукати резерви зниження розміру матеріальних витрат.

Інформаційні джерела:

1. Коміренко В.О. Розрахунок собівартості продукції рослинництва у розрізі окремих культур / В.О. Коміренко // Все про бухгалтерський облік. – 2002. – №14. – С. 41–43.

2. Костенко О.М. Управління витратами підприємства в процесі формування його фінансової результативності / О.М. Костенко // Науковий вісник Національного університету біоресурсів та природокористування України. – 2016. – № 144 – С. 56–61.

3. Шпикуляк О.Г. Інститут витрат в економічній теорії і практиці господарювання / О.Г. Шпикуляк // Науковий збірник ЕТЕІ – 2010 – № 2 – С. 95–102.

УДК 658.8.012.12

І.Ю. Мелушова, канд. екон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

В.В. Кушнір, магістрант (*ХДУХТ, Харків*)

ВИЗНАЧЕННЯ ЦІЛЕЙ УПРАВЛІННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЮ МАРКЕТИНГУ НА ОСНОВІ ПРІОРИТЕТІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Зафіксовані тенденції у змінах бізнес-середовища формують соціально-екологічний аспект сучасної парадигми маркетингу через включення задач направлених на виявлення потреб і запитів споживачів та задоволення їх більш ефективними, ніж конкуренти, способами під час одночасного зростання добробуту суспільства в цілому.

Маркетингова діяльність, як складна система взаємопов'язаних дій націлених на вивчення, передбачення та створення споживчого попиту, складається в реалізації не тільки специфічних функцій маркетингу, а й встановленні конкретних цілей, способів їх досягнення та джерел ресурсів господарської діяльності в цілому. У даному визначенні простежуються найбільш суттєві моменти процесу господарювання, який в цьому аспекті розглядається не як суто виробничий, а як розумовий процес по розробці рішень. Прийняття та реалізація цих рішень лежать у площині процесів управління результативністю маркетингу.

Зміст процесу управління результативністю маркетингу варто визначати як процес розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень з формування маркетингових результатів за всіма основними аспектами маркетингової діяльності (за напрямками маркетингової діяльності, забезпечення різних видів витрат на маркетинг відповідними доходами та ін.) на всіх рівнях їх формування у відповідності до основних стратегічних цілей розвитку підприємства. Під процесом прийняття рішень розуміється процес вибору альтернатив, що спрямований на досягнення заданої мети. «... при обраній системі цілей пріоритет при рішенні питання про розподіл обмежених ресурсів віддається такій альтернативі, що забезпечує оптимальне досягнення мети (або системи цілей)» [1, с. 28].

Формулювання цілей управління результативністю маркетингу надає можливість кількісного визначення маркетингових результатів у вигляді планових показників або цільових нормативів, які можуть виступати в якості критеріальних оцінок при виборі альтернативних варіантів у процесі прийняття господарських рішень, та дають можливість контролювати хід та результат процесу реалізації ухваленого рішення. Постановка цілей результативності маркетингу дозволяє сформулювати стратегію та втілити організаційну місію підприємства в життя за допомогою реалізації маркетингових функцій.

Систематизуючи та критично осмислюючи основні моделі головної цільової функції сучасного бізнесу, на наш погляд, категорично та однозначно не можна визначати основну мету діяльності підприємства.

Перш за все, ми згодні з думкою окремих науковців, які, розглядаючи підприємство як складну технічну та соціально-економічну систему, вважають, що цілі функціонування підприємств різноманітні та мінливі на різних етапах його розвитку [1].

По друге, з появою концепції соціальної відповідальності бізнесу, в рамках якої виникає необхідність розробки механізму управління діяльністю підприємствами, що враховує питання економіки, екології, безпеки, якості та інтересів зацікавлених сторін, досягнення пріоритетів сталого розвитку виходить на першочергове місце. За сучасних умов, все більше число бізнес-структур усвідомлюють, що їх комерційна діяльність безпосередньо впливає на суспільство, в якому вони живуть, а майбутні успіхи в бізнесі тісно пов'язані з ключовими суспільними цінностями. Тому, некомерційні маркетингові результати підприємства отримані за рахунок маркетингових програм зі створення еколого-соціальної цінності (поліпшення екологічної ситуації, зменшення кількості відходів та їх переробка, усунення шуму, скорочення часу на придбання покупки

споживачами, підвищення попиту на екологічні товари, співпраця з «зеленими» логістичними компаніями та ін.) рано чи пізно реалізуються в тих або інших комерційних показниках (збільшення частки ринку, доходу, прибутку, посилення лояльності споживачів, зростання вартості маркетингових активів, розвиток та активізацію різних видів бізнесу та ін.) через проміжний (перехідний) результат у вигляді – позитивного екологічного іміджу (репутації) підприємства. Позитивний імідж вимагає додаткових витрат, але й сприяє зростанню доходів і прибутку в довгостроковій перспективі.

Таким чином, можна стверджувати, що досягнення бажаних результатів діяльності, які задовольняють інтереси власників підприємства повинно супроводжуватися реалізацією пріоритетів сталого розвитку, оскільки а) досягнення пріоритетів сталого розвитку підприємства сприяє розвитку підприємства в довгостроковій перспективі; б) досягнення пріоритетів сталого розвитку підприємства сприяє сталому розвитку суспільства. Управлінські рішення які приймаються повинні представляти певний компроміс між інтересами власників та досягненням пріоритетів сталого розвитку підприємства (як у фінансово-господарської діяльності, так і в соціальній та екологічній сфері) [2].

Формування пріоритетів сталого розвитку підприємства через включення їх в число цілей, реалізація яких є корисною для суспільства за екологічними та соціальними критеріями – є базою для визначення цілей управління результативністю маркетингу (рис 1).

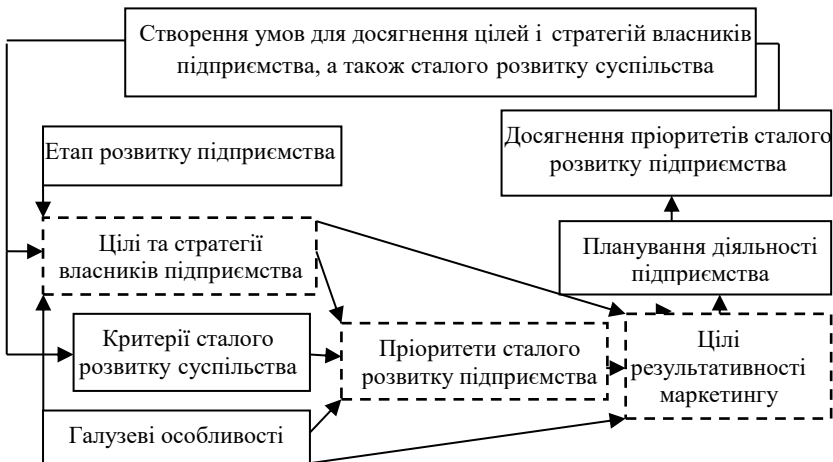


Рисунок 1 – Взаємозв'язок пріоритетів сталого розвитку підприємства та цілей управління результативністю маркетингу

Формулювання основних пріоритетів знаходить відображення в конкретних цілях результативності маркетингу, які повинні бути формалізовані до рівня системи конкретних кількісно-вимірних показників маркетингових результатів. Дана система показників є цільовим орієнтиром під час ухвалення рішень щодо вибору конкретного переліку маркетингових заходів в системі управління результативністю.

Інформаційні джерела:

1. Економіка підприємства: учебник / пер. с нем.; под ред. Ф. Беа, Э. Дихтла, М. Швайтцера. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 928 с.

2. Сталинская Е.В. Концептуальные основы стратегического управления устойчивым развитием металлургического предприятия / Е.В. Сталинская, А.А. Охтеня / Економіка промисловості. – 2012. – № 1 – 2. – С. 353-360.

УДК 640.432

І.І. Монтрін, канд. екон. наук (*Університет «Україна», Київ*)

МОБІЛЬНІ ДОДАТКИ: ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО МАРКЕТИНГУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Маркетинг готельного та ресторанного продукту як ринкова концепція управління спрямована на задоволення потреб туриста в подорожах і відпочинку. Тенденція останніх років, яка з розвитком високих технологій набирає обертів: у період автоматизації і глобалізації гостю як ніколи важливий індивідуальний підхід, який подарує новий досвід і заощадить час. Для покращення швидкості та якості обслуговування клієнтів у багатьох готелях та ресторанах використовують додатки для смартфонів. Більше половини броней сьогодні відбуваються через мобільні пристрої. Неадаптованих сайт - втрата гостей ще на етапі знайомства з готелем чи рестораном.

Розглянемо найвідоміші мобільні додатки, які використовуються в готелях:

HotelinPocket – це платформа для швидкого створення мобільних додатків для готелів. Зареєстровані клієнти HotelinPocket отримують доступ до системи управління контентом HotelinPocket, де вони можуть заповнити інформацію про свій готель і використовувати вбудований

маркет для підписки на різні функціональні модулі (понад 30-Info, зали, приміщення, галерея, лояльність, онлайн-чат, спеціальні пропозиції з Push Notifications, бронювання і т.д).

Noteza – сервіс без звернення на ресепшн. Додаток скачується за лічені секунди на смартфон гостя і дозволяє швидко і легко користуватися всіма сервісами готелю без звернення на ресепшен. Керівництво готелю може відстежувати як швидко були виконані персоналом побажання гостей. Додаток працює на IOS, Android, Windows Phone, Blackberry, причому як на нових, так і на застарілих моделях пристроїв.

Booking.com (бронювання готелів) – найпопулярніший додаток у світі, який тепер можна завантажити на телефон будь-якої марки. Унікальність додатку полягає у тому, що після бронювання на телефон відразу надходить підтвердження, а також реєстрація заїзду без роздруківки і офлайн-карти – для кожного бронювання.

Hotels.com (бронювання готелів) – другий по рейтингу додаток, який вибирають користувачі. Серед переваг: ціни нижчі ніж на Booking.com; розгорнута інформація про готель, номери та послуги, які враховуються в ціну номера. Є функція, яка включає в себе спеціальні пропозиції та знижки на бронювання в останню хвилину. Також додаток інтегрований для використання на смарт годинниках.

Розглянемо найвідоміші мобільні додатки, які використовуються в ресторанах:

Jowi – це програма для автоматизації кафе, ресторанів і барів. Інтернет-панель адміністратора синхронізується з локальним модулем офіціанта. Є програми для менеджерів залу, офіціантів, які синхронізують дані між собою.

Також програма має додаток для клієнтів, такий як Jowi Club – додаток дозволяє здійснювати повний контроль над аккаунтом клієнта усередині ресторанної системи. Доступні такі функції як: контроль залишку депозиту, онлайн замовлення рахунку, онлайн бронювання столу, перегляд своїх рахунків, виклик офіціанта, участь в маркетингових програмах ресторану.

Jowi Waiter – додаток для офіціанта. Підключається до локальної бази Jowi в ресторані по мережі Wi-Fi. Додаток дозволяє офіціантові додавати замовлення прямо зі свого смартфона, що збільшує швидкість обслуговування в ресторані. Також додаток включає в себе всі функції локального модуля Jowi.

Resti – це унікальний додаток електронної системи обслуговування клієнтів, встановленої в ресторанах, готелях та інших закладах. Він включає в себе простий і зручний сканер QR-коду. Завдяки

цьому додатку гість може: викликати офіціанта, переглянути меню на своєму смартфоні, а також зробити замовлення, здійснити оплату через банківську картку з мобільного телефона, залишити відгук і т.д.

LeClick – мобільний додаток, що дозволяє знайти і забронювати онлайн столик або банкет в будь-якому ресторані по всій Європі. Для вибору ресторану, кафе чи бару пропонується низка фільтрів. Додаток має функції геолокації, автоматично визначає місце розташування клієнта і знаходить ресторани, розташовані поблизу нього. Також можна здійснити бронь столика в будь-якому ресторані, після реєстрації. При цьому в акаунті власника ресторану з'являється нова картка клієнта і замовлення.

Інформаційні джерела:

1. Ющенко О., Запорожець М. Впровадження додатків для смартфонів у сферу готельно-ресторанного бізнесу. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/jsrui/bitstream/123456789/26608/1/Впровадження%20дод.%20для%20смартф..pdf>

2. Скорбенко С. Тренды отельного маркетинга 2018 года. URL: <http://www.horesa-magazine.ru/article/5705/>

3. Мацеха Д.С., Бурий С.А. Маркетинг у сфері готельно-ресторанного бізнесу та туризму // Вісник Хмельницького національного університету. - 2014. - №5. - Т.2. – С.43-47.

УДК 658.87:004.738.5(477)

А.О. Наторіна, канд. екон. наук (ДНУ «Інститут освітньої аналітики», Київ)

ДІЯЛЬНІСТЬ ОНЛАЙН-РИТЕЙЛЕРІВ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ: МАРКЕТИНГОВИЙ АСПЕКТ¹

На сьогодні, онлайн-ритейл є однією зі складових економіки України у контексті забезпечення її сталого розвитку, з урахуванням безпосереднього впливу онлайн-ритейлу на конкурентоспроможність країни, у тому числі, через сприяння динамічному розвитку суб'єктів

¹ Публікація містить результати досліджень, проведених за грантом Президента України за конкурсним проектом Ф75 Державного фонду фундаментальних досліджень.

ринкової діяльності та задоволення ринкових запитів населення (споживачів). Каталізатором успішного функціонування онлайн-ритейлерів є релевантна маркетингова діяльність, структурним елементом якої виступає маркетингова товарна політика.

Вивченню теоретичних та практичних засад маркетингової діяльності онлайн-ритейлерів присвячено праці вітчизняних та зарубіжних науковців й економістів, серед яких: Дж. Алстон, С. Браун, О. Бронська, В. Гончаров, В. Гоч, Г. Касперк, Дж. Лі, Д. Роз. Однак маркетинговий аспект діяльності онлайн-ритейлерів у контексті забезпечення сталого розвитку національної економіки не отримав детальне висвітлення у наукових працях.

Тому мета роботи полягає в ідентифікації особливостей діяльності онлайн-ритейлерів та обґрунтуванні ключової ролі їх маркетингової товарної політики у контексті забезпечення сталого розвитку економіки України.

Грунтуючись на результатах дослідження та аналізу практичного досвіду функціонування онлайн-ритейлерів на національному та міжнародному рівнях [1-5] детерміновано особливості їх маркетингової діяльності через використання веб-сайту як важливої невід'ємної складової стійкої ринкової діяльності. Наразі ритейлери розробляють та використовують власні веб-сайти двох типів, а саме – Інтернет-вітрину та Інтернет-магазин. Принципове значення Інтернет-вітрини в архітектоніці традиційного ритейлу пояснюється її призначенням, адже вона є інтегративною складовою ринкової діяльності ритейлера та використовується з метою презентації різних аспектів діяльності традиційного ритейлу. У свою чергу, першорядного значення в архітектоніці онлайн-ритейлу набуває розробка та використання Інтернет-магазину у якості інкрементної складової ринкової діяльності ритейлера, що передбачає його симультанне використання в онлайн-просторі з традиційним ритейлом. Якщо Інтернет-вітрина виступає додатковим маркетинговим інструментом для підвищення інформаційної обізнаності про традиційну діяльність традиційного ритейлера та залучення нової цільової аудиторії, то Інтернет-магазин є дієвим засобом що безпосередньо забезпечує реалізацію ринкової діяльності онлайн-ритейлера.

За даними [6] у 2017 році в Україні обсяги e-commerce збільшилися на 30% і досягли 50 млрд грн., де 3,5% належить загальному роздрібного товарообігу України. Таким чином, результативність функціонування Інтернет-магазинів підвищується, що пояснюється рядом факторів: електронна торгівля трансформується відповідно до очікувань і запитів споживачів, копіює міжнародні моделі бізнесу, змінює формати

ринкового функціонування та забезпечує мультимедійність. Як зазначила Юлія Шилова, директор з маркетингу шопінг-клубу LeBoutique, в коментарі виданню focus.ua [7], зростання електронної торгівлі у 2017 році на 60-70% забезпечилося переходом українців на покупки в Інтернеті та лише на 30-40% залежало від збільшення споживання. Отже, зазначене вище доводить важливість використання Інтернет-магазину для забезпечення стійкої діяльності традиційних ритейлерів в Інтернет-просторі через досягнення запланованого на перспективу обсягу онлайн-продаж, а також інших стратегічних та тактичних цілей. Збільшення обсягів продаж онлайн-ритейлерів на базі використання Інтернет-магазинів впливає на товарообіг України, тобто, у цілому, сприяє сталому розвитку економіки країни.

Інтернет-магазин є дієвим маркетинговим інструментом, що безпосередньо забезпечує стабільну та стійку діяльність онлайн-ритейлера завдяки коректно розробленій маркетинговій товарній політиці. Дослідження, аналіз і відстеження характерних рис маркетингової товарної політики Інтернет-магазину є однією зі сполучних ланок оцінки ефективності їх діяльності в Інтернет-просторі. Управління маркетинговою товарною політикою онлайн-ритейлерів повинно бути орієнтоване переважно не на вирішення існуючих проблем, а на використання їх наявних можливостей і сильних сторін, тобто здійснюватися на засадах адаптивного підходу, що передбачає використання у якості бази організаційних змін існуючого маркетингового потенціалу онлайн-ритейлерів й виявлення їх резервів.

Ускладнення та високий динамізм чинників маркетингового середовища зумовлюють необхідність розробки адаптивної системи управління маркетинговою товарною політикою підприємств, що є одним з визначальних чинників їх конкурентоспроможності в Інтернет-просторі. Тому подальші дослідження будуть спрямовані на обґрунтування теоретико-методичних засад формування адаптивної системи управління маркетинговою товарною політикою онлайн-ритейлерів.

Інформаційні джерела:

1. Deloitte (2018). Retail Trends 2018. Retrieved from: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/uk/Documents/consumer-business/deloitte-uk-retail-trends-2018.pdf>.
2. Brown, S. & Roth, D. (2017). The second era of digital retail. A vision for the future of shopping and the smart shelf. Report. Retrieved from: <https://www.intel.com/content/dam/www/public/us/en/documents/reports/futurecasting-report-june-4.pdf>.

3. KPMG (2018). Global retail trends. Retrieved from: 2018<https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/xx/pdf/2018/03/global-retail-trends-2018.pdf>.

4. Офіційний сайт Асоціації ритейлерів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://rau.ua/uk/>.

5. Офіційний сайт All Retail [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://allretail.ua/>.

6. Електронний рік: підсумки українського e-commerce за 2017-й // Асоціація ритейлерів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://rau.ua/uk/novuni/novini-kompanij/e-commerce-2017/>.

7. Офіційний сайт онлайн журналу «ФОКУС» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://focus.ua/>.

УДК 339.732.6

Л.Л. Носач, канд. екон. наук, доц. (НАУ ім. М.Є. Жуковського «ХАІ», Харків)

СУЧАСНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ЗА ДОСЛІДЖЕННЯМИ СВІТОВОГО БАНКУ

На сьогодні основними детермінантами ефективного розвитку економік всіх країн, що розвиваються, група Світового банку вважає:

1. Перехід до низьковуглецевої енергетики. Всесвітній банк вбачаючи у низьковуглецевій енергетиці сучасне, надійне, недороге, а також необхідне для задоволення потреб країни в області розвитку джерело енергії, спільно з урядами розробляє специфічні для кожної країни варіанти доступу до даного сектору. (Так, Банк надав Індії кредитні кошти в обсязі понад 1 млрд дол. США на здійснення проєктів розвитку сонячної енергетики, в тому числі ініціативи по установці сонячних панелей на дахах, завдяки чому електрикою будуть забезпечені будинки мільйонів індійців).

2. Забезпечення загального доступу до безпечної води та санітарно-гігієнічних засобів. Всесвітній банк забезпечує найбільше в світі багатостороннє фінансування водного господарства в країнах, що розвиваються і здійснює тісну співпрацю з міжнародними партнерами в ім'я втілення в життя концепції «світу, що забезпечує водну безпеку для всіх». (Так, за підтримки Банку в Бангладеш в рамках проєкту

розвитку водопостачання та санітарії в сільських районах майже 1,2 млн осіб отримали доступ до поліпшених джерел водопостачання).

3. Використання переваг цифрових технологій. Всесвітній банк надає фінансову підтримку громадянам різних країн у використанні сучасних можливостей цифрової економіки, яка стає сьогодні одним з найважливіших факторів економічного зростання, інвестицій і створення робочих місць. (Так, в рамках здійснення профінансованої Банком Регіональної програми розвитку інфраструктури зв'язку, дев'ять країн на сході та півдні Африки досягли значного розширення доступу до інтернету, підвищення якості зв'язку і зниження вартості міжнародних з'єднань майже на 90 відсотків).

4. Забезпечення економічного зростання за рахунок поліпшення транспортного повідомлення. Транспорт покращує доступ до економічних можливостей і відіграє важливу роль у соціальній інтеграції, але поряд з цим має ряд побічних ефектів, пов'язаних з використанням і перетворенням енергії (численні викиди CO₂ у атмосферу). Тому, в умовах поліпшення транспортного повідомлення і пом'якшення наслідків зміни клімату Світовий банк підтримує розвиток ефективних низьковуглецевих транспортних систем. (Так, в Дар-ес-Саламі, Танзанія, видано кредит на суму 225 млн дол. США та кредит механізму розширеного фінансування на суму 200 млн дол. США, які використовуються для розширення міської системи швидкісних автобусних перевезень. Реалізація першого етапу цієї програми вже привела до скорочення витрат часу і засобів на поїздки – пасажирів економлять до 90 хвилин в день).

5. Партнерство з приватним сектором в сфері розвитку інфраструктури. Всесвітній банк фінансово сприяє урядам країн у прийнятті обґрунтованих рішень з питань підвищення доступності якісних, стійких інфраструктурних послуг, включаючи, в необхідних випадках, використання державно-приватних партнерств. Банком досягнута нова віха в діяльності Глобального механізму фінансування розвитку інфраструктури – партнерства, створеного для розширення ринку приватного фінансування інфраструктури в країнах з ринковою економікою. (Зокрема, в даний час здійснюється фінансування 20 інвестиційних проєктів, здатних залучити, в цілому, більш ніж 13 млрд дол. США у формі комерційного фінансування).

6. Підтримка сільського господарства з метою створення робочих місць. Світовий банк, вбачаючи перспективи, що розвиток сільського господарства може стати одним з найбільш потужних засобів боротьби з бідністю в усьому світі, активно підтримує сферу виробництва продовольства в якій, порівняно з будь-якою іншою

галуззю, зайнята більша кількість працюючих людей. (Так, в індійському штаті Біхар за підтримки Банку вже майже десять років здійснюється Проект розвитку джерел доходів сільського населення Бихара, відомий в народі під назвою JEEViKA, завдяки чому за цей період були укріплені джерела доходів більш ніж 1,8 млн жінок з сільських домогосподарств штату).

7. Залучення приватного фінансування в райони з найбільш складними умовами. Світовий банк працює над заохоченням проведення стратегічних реформ державного сектору, виявленням областей, в яких приватний сектор може самостійно здійснювати фінансування розвитку, і з максимальною віддачою застосовує нові інструменти фінансування на пільгових умовах. (Прикладом таких нових інструментів служить Механізм підтримки приватного сектора (PSW), який дозволить використовувати 2,5 млрд дол. США з капіталу MAP протягом наступних трьох років в якості каталізатора для залучення, як мінімум, 6-8 млрд дол. США у вигляді додаткових інвестицій приватного сектора, які будуть спрямовані на ринки найбільш небезпечних і найбільш нестабільних країн світу).

8. Посилення охорони природних ресурсів. Світовим банком введено практику створення рахунків природного капіталу (частка якого становить близько 36 відсотків сукупного багатства в країнах, що розвиваються), як джерела допомоги своїм клієнтам удосконалювати управління цими активами. (Так, введення системи квот в Перу, що стало можливим завдяки ряду позик на підтримку політики розвитку в галузі охорони природи, сприяло підвищенню стійкості запасів анчоуса. В результаті рибалки продають свій улов за більш вигідними цінами, а комерційні компанії здійснюють інвестиції з метою підвищення екологічної стійкості їх господарської діяльності).

9. Стимулювання інвестицій за рахунок реформ, що сприяють зменшенню ризику. Банк сприяє зменшенню реальних або передбачуваних ризиків для інвесторів в сферах макроекономіки, ведення бізнесу та фінансування. (Так, ряд позик на підтримку політики розвитку, наданих Світовим банком Арабській Республіці Єгипет, покликаний підтримати програму реформ, за допомогою яких країна долає спад інвестицій. Ініційовані урядом реформи помітно підвищили довіру до єгипетської економіки).

10. Мобілізація внутрішніх ресурсів для підвищення ефективності послуг. Банком активізовано міжнародну координаційну взаємодію з питань оподаткування на рівні країн. (Так, у Вірменії за сприяння Банку і з метою подолання фінансового регресу, обсяг зібраних податків зріс на 38 відсотків, пройшли перепідготовку

35000 податкових інспекторів, майже 96 відсотків послуг в області оподаткування надаються в електронному вигляді).

11. Сприяння торгівлі та інтеграції. Всесвітній банк спільно з урядами розробляє і втілює в життя заходи політики, покликані максимально підвищити конкурентоспроможність торгівлі товарами і послугами. (Так, Проект зі сприяння торгівлі в регіоні Великих озер сприяв розвитку транскордонної торгівлі між Демократичною Республікою Конго і суміжними державами на сході і півдні Африки, поліпшивши умови діяльності торговців на кордоні за рахунок скорочення витрат і витрат часу, а також зменшення утисків. Проект спрямований на модернізацію прикордонних об'єктів на суші і на озерах, а також на розробку систем, що здатні більш ефективно пов'язувати селян з регіональними ринками).

Таким чином, звертаючи увагу на світові детермінанти та тенденції економічного зростання, в національній економіці можливо обрати вірний курс ефективного економічного розвитку.

УДК 658.589

Н.М. Носач, асп. (*ХДУХТ, Харків*)

КЛАСИФІКАЦІЯ ТИПІВ ІННОВАЦІЙ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Диспропорції у темпах зростання товарообороту та реальних доходів домогосподарств внаслідок погіршення споживчих настроїв спонукають підприємства торгівлі до певних інноваційних дій з метою підвищення привабливості для покупців та стимулювання зростання обсягів реалізації товарів. Результати аналізу динаміки показників соціально-економічного стану Харківського регіону виявили зростання роздрібного товарообороту на 78 % протягом 2012-2017 років. За цей період відбулося зростання середньої заробітної платні, проте, зростання заборгованості по зарплатні, значне зростання темпів інфляції, зміна демографічного складу населення (зокрема, збільшення частки домогосподарств, які отримують соціальні виплати), стали негативними факторами, що призвели до зниження купівельної спроможності населення та зменшення реальних обсягів реалізації товарів підприємств роздрібної торгівлі.

Впровадження інноваційних форм та інструментів у торговельну діяльність є умовою збільшення обсягів реалізації товарів та прибутковості і, як наслідок, забезпечення сталого економічного розвитку й конкурентоспроможності підприємств, подолання диспропорцій у темпах зростання товарообороту та реальних доходів домогосподарств.

В економічній літературі розглядається значна кількість типів торговельних інновацій в залежності від покладених в основу класифікації параметрів. Відповідно до класифікації, інновації в торгівлі можна охарактеризувати як: середні; засновані на комбінації різних типів знань; інновації, які замінюються; пов'язані з розрахунком і оптимізацією параметрів; централізовані; з терміном корисного використання не менше п'яти років. При дослідженні інновацій торговельних підприємств Колодяжною І.В. було виділено наступні види: товарні інновації, організаційно-економічні інновації, фінансові інновації, інформаційно-технологічні інновації [1, с. 54].

На думку Крисанова Д.Ф., для торговельних підприємств прийнята наступна класифікація видів інновацій: за видом діяльності підприємства інновації підрозділяються на інновації в оптовій і роздрібній торгівлі; за технологією впровадження інновації підрозділяються на продуктові і процесні; за джерелами фінансування: інновації за рахунок прямих джерел, інновації за рахунок непрямих джерел; за типом новизни: інновації для галузі та інновації для підприємства [2, с. 86-87].

Найбільш відомою є класифікація інновацій, запропонована Е. Блондо, в якій він виокремлює сім типів інновацій у торговельних підприємствах: радикальні, покровові, соціальні, технічні, революційні, локальні, архітектурні [3].

Дослідження думок провідних науковців дозволило сформулювати узагальнену класифікацію типів інновацій торговельних підприємств (рис. 1).

Запропонована класифікація інновацій може стати основою для стратегічного аналізу рішень, які сфокусовані не лише на продукті, а й спрямовані на управлінські та фінансові інновації. Масштабні якісні зміни в економіці, зумовлені бурхливим розвитком інформаційно-комунікаційних технологій, загострюють конкурентну боротьбу та вимагають системного підходу до розробки адаптивної стратегії торговельного підприємства, спрямованої на стимулювання зростання обсягів реалізації, підвищення рівня фінансової результативності, забезпечення ліквідності та платоспроможності тощо. Тому впевнено можна стверджувати, що саме інноваційність підприємства визначає його стратегію.

УДК 65.012.23

О.В. Ольшанський, канд. екон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Оцінка ефективності бізнес-процесів є важливою характеристикою, що відображає результати і можливості підприємства. Щоб ефективно управляти бізнес-процесами підприємства, необхідно проводити оцінку їх стану, оскільки будь-які зміни в умовах або результатах діяльності бізнес-процесів пов'язані з тією чи іншою альтернативою управлінського рішення. Провести оцінку і визначити стан бізнес-процесів підприємства можливо лише в умовах, коли існують відповідні критерії та методики оцінки бізнес-процесів підприємства. Велика кількість публікацій і різнобічні підходи до формування критеріїв і методів оцінки результативності бізнес-процесів підприємства відображають об'єктивну складність питання. З огляду на це проблеми комплексної оцінки й підвищення ефективності бізнес-процесів підприємства в умовах конкуренції та глобалізації економіки потребують подальшого вивчення і розвитку.

Аналіз наукових праць у галузі методології розвитку бізнес-процесів дозволив прийти до висновку, що у працях, пов'язаних з оцінкою ефективності бізнес-процесів, пропонуються різні критерії оцінювання їх ефективності. Разом з тим до цих пір не вирішена проблема щодо визначення критеріїв оцінювання. З огляду на зазначене пропонується алгоритм визначення критеріїв оцінки ефективності бізнес-процесів підприємства, який складається з п'яти етапів:

1. Визначення стратегічних цілей підприємства і вимог споживачів;
2. Визначення складу бізнес-процесів, їх класифікація та взаємодія;
3. Ідентифікація бізнес-процесів;
4. Визначення цілей бізнес-процесів;
5. Визначення критеріїв оцінки ефективності бізнес-процесів підприємства.

Дослідження існуючих підходів до оцінки ефективності бізнес-процесів показало, що здебільшого вони зводяться до визначення

показника результативності без подальших заходів із поліпшення, у зв'язку з чим використання зазначених підходів не дає значних результатів у досягненні цілей підприємства. На основі вивчення праць із оцінювання та підвищення результативності бізнес-процесів було визначено, що немає науково обґрунтованої методики оцінювання, яка охоплює всі бізнес-процеси підприємства. Існують методики оцінювання результативності процесів систем менеджменту, більшість із яких розроблені відносно до системи менеджменту якості.

Вважаю, що процедури оцінювання і підвищення результативності бізнес-процесів мають бути, по-перше, узгоджені між собою і проводитися послідовно, оскільки в разі отримання значення показника результативності бізнес-процесу, що нижче допустимої норми, необхідно розробляти заходи для підвищення результативності бізнес-процесів; по-друге, оцінювання має охоплювати різні сфери діяльності підприємства. З огляду на це запропоновано методику оцінювання та підвищення ефективності бізнес-процесів підприємства.

Запропонована методика оцінювання ефективності бізнес-процесів підприємства – включає дев'ять етапів. На першому етапі на початку звітного періоду встановлюються планові, а в кінці звітного періоду (період залежить від специфіки діяльності підприємства, цілей підприємства, вимог споживачів) визначаються фактичні значення за визначеними критеріями оцінювання ефективності бізнес-процесів підприємства. На другому етапі визначаються вагові коефіцієнти критеріїв за кожним бізнес-процесом експертним шляхом (метод «нарад») за формулою:

$$\alpha = \left(\sum_{i=1}^N A \right) / N, \quad (1)$$

де α – ваговий коефіцієнт критерію;

A – оцінка, дана i -м експертом;

N – кількість експертів.

На третьому етапі розраховуються відносні одиничні критерії бізнес-процесів відповідно до планових і фактичних значень критеріїв за формулою:

$$K_i = \frac{X_n}{Y_n}, \quad (2)$$

де K_i – відносний одиничний i -й критерій бізнес-процесу;

X_n – фактичне значення критерію;

Y_n – планове значення критерію.

На четвертому етапі визначаються інтегральні показники ефективності бізнес-процесів підприємства методом зваженої суми оцінок критеріїв з урахуванням вагових коефіцієнтів і відносних одиничних критеріїв за формулою:

$$P_{\text{пр}} = \sum_{i=1}^n K_i \alpha_i, \quad (3)$$

де K_i – одиничний відносний i -й критерій процесу;

α_i – ваговий коефіцієнт критерію;

n – кількість критеріїв.

На п'ятому етапі визначається рівень результативності бізнес-процесу за модифікованою шкалою Е. Харрінгтона, яка дозволяє визначити рівні результативності бізнес-процесів з урахуванням отриманих результатів які потрапляють в числові інтервали. Залежно від рівня ефективності бізнес-процесу, можливі наступні варіанти закономірних проявів результативності. При незначних відхиленнях (0,8-1,0) результативність бізнес-процесу порушується на невелику величину від запланованої, це означає, що бізнес-процес досить тривалий час може ефективно функціонувати. У випадках, якщо відбулося значне відхилення (0,0-0,37), необхідне прийняття відповідних заходів у вигляді розробки бізнес-процесів, коригувальних дій та інших заходів, спрямованих на відновлення необхідного рівня ефективності.

На шостому етапі проводиться ранжування бізнес-процесів за ступенем важливості. Так як, процеси мають різний вплив на досягнення стратегічних цілей підприємства їх необхідно ранжувати за ступенем важливості. З цієї метою доцільно використовувати метод аналізу ієрархій Т. Сааті, в основі якого лежать парні порівняння альтернатив за дев'ятибальною шкалою (від 1 до 9 балів). Ранжування бізнес-процесів проводять експерти, порівнюючи бізнес-процеси між собою. Отримані в результаті розрахунків нормовані суми, приймаються в якості вагових коефіцієнтів бізнес-процесів.

На сьомому етапі визначається результативність системи бізнес-процесів підприємства відповідно до показників результативності та вагових коефіцієнтів бізнес-процесів за формулою:

$$P_{\text{сист}} = \sum_{j=1}^n (P_{\text{пр}j} m_j), \quad (4)$$

де $P_{\text{пр}j}$ – результативність j -го процесу;

m_j – ваговий коефіцієнт j -го процесу;

n – кількість бізнес-процесів.

На восьмому етапі визначається рівень ефективності системи бізнес-процесів за шкалою Е. Харрінгтона. На завершальному етапі оцінювання приймаються рішення з подальшого управління бізнес-процесів підприємства. Для цього розробляються заходи для поліпшення з подальшим контролем і аналізом виконання.

УДК 005.35:659.12

В.О. Осташова, канд. юрид. наук, доц. (ПДАА, Полтава)

Є.С. Білібін, магістрант (ПДАА, Полтава)

А.В. Рубель, магістрант (ПДАА, Полтава)

ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ТА ПРОСУВАННЯ БРЕНДУ ЧЕРЕЗ МЕРЕЖУ FACEBOOK ЯК ЕЛЕМЕНТИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Сталий розвиток підприємства забезпечується, зокрема, реалізацією політики корпоративної соціальної відповідальності. Провідне місце в останній займають соціальні та екологічні ініціативи. Передумовою для формування соціальної відповідальності є корпоративна культура. Таким чином, можемо зробити умовивід про залежність сталого розвитку підприємства від рівня його корпоративної культури.

Для дослідження нами було обрано підприємство, яке має досвід ведення соціально-відповідального бізнесу – ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» Шишацького району Полтавської області, що входить до складу агрохолдингу «Астарт-Київ». Підприємство і холдинг мають свої сайти, на яких висвітлюються, зокрема, й заходи що сприяють розвитку елементів корпоративної культури і свідчать про високий рівень корпоративної соціальної відповідальності господарюючих суб'єктів. В рамках ініціативи «Глобальний договір ООН» з 2013 року на сайті оприлюднюються звіти зі сталого розвитку. Проте, з великої кількості компаній, що входять до холдингу, лише одна ТОВ «Хмільницьке» має свою сторінку у соціальній мережі Facebook. У той же час, при сучасному стані розвитку інформаційного суспільства, при можливостях значного і швидкого поширення необхідних дани на різних стейкхолдерів не використати такий ресурс для досягнення цілей компанії означає втратити конкурентну перевагу.

У тому числі, мережа Facebook може слугувати платформою для ефективного брендингу, зокрема, у частині формування позитивного

іміджу підприємства.

Соціальна мережа – це місце, де можна віртуально проводити час із іншими людьми, розширити коло знайомих, підтримувати контакти з існуючим колом друзів, показати своє життя і отримати зворотній зв'язок. У соцмережі можна розширювати коло контактів і, таким чином, збільшувати свій «соціальний капітал» [1, с. 372]. Продовжуючи думку Т. І. Неприцької зазначимо, що за допомогою соціальної мережі можна збільшити й фінансовий капітал.

Аналіз подібних контентів дає підстави робити висновки про ефективність такого інструменту як анонси заходів, що можуть бути спрямованими на працівників підприємства (для зміцнення корпоративного духу), на споживачів (для покращення іміджу підприємства), на територіальну громаду (з метою реалізації цілей сталого розвитку) тощо.

Дії з просування у соціальній мережі Facebook складаються з ряду компонентів: публікації (новини компанії та загальні новини в даній сфері), конкурси, оголошення, промо-акції, анекдоти та картинки (по-можливості тематичні), фото та відеоматеріали, відповіді на запитання, що можуть бути як в загальному доступі, так і в особистій формі, залучення «адвокатів бренду» (людей що симпатизують компанії і будуть її захищати у випадку негативних відгуків інших користувачів) та робота з негативом, який час від часу з'являється на активних сторінках у формі коментарів та дописів на стіні [2, с. 165].

Дослідження показують, що найбільше переглядів в соціальних мережах займають відео, на другому місці – фотографії. Популярності зараз набуває он-лайн трансляції. Більшості працівників підприємства цікавіше подивитися на своє відео чи фото, ніж читати великий текстовий матеріал. Аналіз реакції користувачів на розміщений контент є додатковим інструментом для визначення потреб користувачів і підвищення ефективності їх задоволення, забезпечення якості комунікації.

Завдяки мережі Facebook топ-менеджмент агрохолдингу «Астарта-Київ» міг би об'єднати персонал величезного холдингу, розташованого у восьми областях України, формуючи причетність кожного її працівника до справи ведення соціально-відповідального бізнесу, розвиваючи корпоративну культуру.

Отже, за умов значного розповсюдження у суспільстві спілкування через соціальні мережі, зокрема Facebook, вітчизняні підприємства мають можливість реалізовувати свої цілі у веб-просторі, серед яких, формування корпоративної культури, просування бренду.

Інформаційні джерела:

1. Неприцька Т. І. Політична комунікація у соціальній мережі Facebook / Т. І. Неприцька // Гілея: науковий вісник. – 2015. – Вип. 94. – С. 372-375.

2. Скуловатова О. В. Психологічні особливості просування сторінок в соціальних мережах / О. В. Скуловатова // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Педагогіка та психологія». – 2015. – Вип. 1 (1). – С. 163-168.

УДК 330.352

К.В. Павлов, д-р екон. наук, проф. (*ИФ РУК, Ижевск, Россия*)

ИННОВАЦИИ ИНТЕНСИВНОГО ТИПА

В последнее время всё больше внимания уделяется вопросам формирования в России инновационной экономики, что совершенно справедливо, т.к. это позволит уменьшить зависимость уровня и темпов социально-экономического развития страны от получаемых доходов вследствие экспорта сырьевых ресурсов. Важно также и то, что в результате этого улучшится имидж России, которую пока ещё нередко отождествляют с сырьевым придатком капиталистического мира. Таким образом, в целом мировой опыт действительно свидетельствует о том, что рост инвестиций в инновационные сферы экономики способствует ускоренному развитию народнохозяйственного комплекса страны и повышению среднего уровня жизни.

Однако это только в целом, а в каждом конкретном случае вложение инвестиций в инновационные сектора далеко не всегда способствует росту прибыли и доходов – так, в фундаментальной науке известно немало случаев, когда вложение средств не только не окупалось, но и приводило к негативным результатам. Кстати, руководство России в последнее время нередко критикует различные ведомства и организации в связи с тем, что существенные инвестиции в создание нанотехнологий пока ещё не дают ожидаемого результата. В этой связи совершенно справедлива постановка вопроса о том, насколько эффективны те или иные инвестиции и инновации.

Однако, на наш взгляд, в современных условиях этого недостаточно и кроме осуществления социально-экономической оценки эффективности инвестиций и инноваций необходимо осуществлять оценку последствий

внедрения инвестиций и инноваций с точки зрения их влияния на усиление процессов интенсификации общественного воспроизводства. В этой связи нами предлагается выделять инвестиции и инновации интенсивного или экстенсивного типов в зависимости от того, способствуют ли результаты их внедрения соответственно интенсификации или, наоборот, процессу экстенсификации. Важно также в общей структуре инвестиций и инноваций выделять удельный вес, долю каждой из этих двух групп. Целесообразность осуществления такого рода классификации инвестиций и инноваций во многом объясняется тем обстоятельством, что в последнее время существенно возросла актуальность использования интенсивных методов хозяйствования. Прежде всего, это связано с демографическим кризисом последних лет – как известно, на 1000 жителей России умерших сейчас приходится в 1,5 раз больше, чем родившихся (приблизительно 15 человек против 10). В этой связи осуществление мероприятий трудосберегающего направления интенсификации представляется весьма своевременным и эффективным.

В других странах могут быть актуальными и иные направления интенсификации. Так, например, в среднеазиатских странах СНГ – Узбекистане, Туркмении, Таджикистане, Киргизии исключительно важным являются водосберегающее направление интенсификации общественного производства. В Японии, где сравнительно немного крупных месторождений природных ресурсов, весьма актуально материалосберегающее направление интенсификации, здесь же в связи с крайне ограниченным характером земельных ресурсов большое значение имеет также землесберегающее направление интенсификации [1]. В большинстве стран мира весьма актуально энерго- и фондосберегающее направления.

Более того, даже в разных регионах одной и той же страны актуальными могут быть разные направления интенсификации: на Дальнем Востоке и на Севере России большое значение по-прежнему (т.е. как и во времена социалистической экономики) имеет трудосберегающее направление, в старопромышленных регионах Урала – в Свердловской области, Удмуртской Республике, Челябинской области – крайне актуально фондосберегающее направление интенсификации. В Белгородской области, где на высоком уровне развиты металлургическая и горнодобывающая отрасли промышленности очень эффективно осуществление мероприятий материалосберегающего направления. Таким образом, кроме выделения двух групп инвестиций и инноваций, способствующих интенсификации или экстенсификации, в первой группе целесообразно выделить несколько подгрупп, соответствующих разным направлениям интенсификации – трудо-, фондо-, материалосберегающему и т.д. в соответствии с региональной, отраслевой и структурной

спецификой экономики той или иной страны. Напомним, что, говоря о процессах экстенсификации и интенсификации, имеются в виду два принципиально различающихся способа достижения производственной цели. При одном происходит количественное увеличение использования ресурса, при втором на единицу выпуска продукции при решении производственной задачи экономится ресурс. Целесообразно определять поэтому интенсификацию производства как реализацию мероприятий, имеющих своим результатом экономию стоимости совокупности применяемых ресурсов. Ресурсосберегающим направлением интенсификации производства является реализация мероприятий, в результате которых экономится ресурс. Таким образом, предложенный подход понимания процесса интенсификации позволяет говорить и об интенсификации производства, и об интенсификации использования отдельных факторов производства, не отождествляя эти понятия [2].

Таким образом, если существующую функциональную зависимость между экономическим результатом (обозначим его \mathcal{E}) от использования какого-либо ресурса (обозначим P) представить в виде $\mathcal{E} = f(P)$, то в случае экстенсивного использования ресурса его увеличение приведёт к пропорциональному росту экономического эффекта, тогда как при интенсивном использовании ресурса его увеличение приведёт к большему росту эффекта.

Информационные источники:

1. Ванер И. Теоретические вопросы интенсификации экономических процессов // Известия АН СССР. Сер. Экономическая. 1981. - № 5. – С. 41-49.
2. Павлов К.В. Интенсификация экономики в условиях неопределенности рыночной среды. – М.: Магистр, 2007. – 271 с.

УДК 339.97:330.322(477)

О.І. Печенка, ст. викл. (*ХДУХТ, Харків*)

С.О. Обоянська, здоб. вищ. осв. (*ХДУХТ, Харків*)

ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ЗАСІБ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

В умовах глобалізаційних процесів транснаціональні корпорації виступають найбільш потужнішим поштовхом для розвитку корпоративного бізнесу, які здійснюють свою діяльність у міжнародних

масштабах для зміцнення світогосподарських зв'язків. Важливим чинником сталого економічного розвитку України є залучення іноземних інвестицій.

За даними Держстату, у 2017 році обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 31.12.2017 року становив 39144,0 млн дол. США. Найвагоміші обсяги надходжень прямих інвестицій були (ПП) спрямовані до установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність – 26,1% та підприємств промисловості – 27,3%. Інвестиції спрямовуються у вже розвинені сфери економічної діяльності.

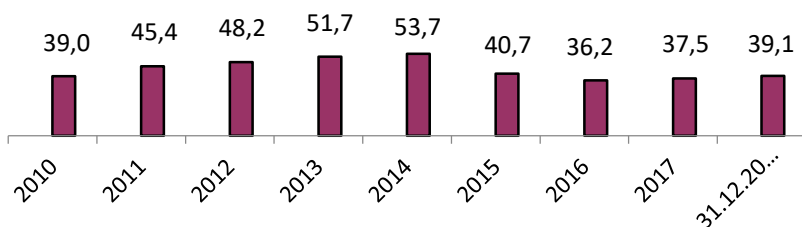


Рисунок – Динаміка надходження прямих іноземних інвестицій в Україну за 2010-2017роки, млрд. доларів США

До основних країн-інвесторів належать Кіпр – 25,6%, Нідерланди – 16,1%, Російська Федерація – 11,7%, Велика Британія – 5,5%, Німеччина – 4,6%, Віргінські Острови (Брит.) – 4,1%, і Швейцарія – 3,9%.

Проведені дослідження Європейської Бізнес Асоціації (СБА) свідчать про позитивні зрушення індексу інвестиційної привабливості України. Так, у першій половині 2018 р. показник становив 3,10 з 5 можливих балів, наприкінці 2017 року він складав 3,03, 2016 року – 2,85, 2015 року – 2,57.

Сучасною особливістю прямих іноземних інвестицій є те, що переважний обсяг ПІІ надходить від транснаціональних корпорацій як спосіб реалізації стратегічних цілей розвитку корпорацій щодо інвестицій в інші країни.

Сьогодні на діяльність ТНК припадає понад 50% світового виробництва й понад 65% світової торгівлі та міжнародної міграції капіталу. Прибутки від продажу транснаціональних компаній часто перевищують бюджети навіть розвинених країн світу.

За міжнародним рейтингом Fortune Global 500 2017 визначено топ-10 найбільших ТНК в світі за обсягом виручки, а саме це такі

компанії: Wal-Mart Stores (США, \$466 млрд), State Grid (Китай, \$315 млрд), Sinopec (Китай, \$268 млрд), China National Petroleum (Китай, \$263 млрд), Toyota Motor (Японія, \$255 млрд), Volkswagen (Німеччина, \$240 млрд), Royal Dutch Shell (Велика Британія, \$240 млрд), Berkshire Hathaway (США, \$224 млрд), Apple (США, \$216 млрд), Exxon Mobil (США, \$205 млрд). Поряд з американськими корпоративними гігантами домінуючі позиції займають китайські ТНК.

Розвиток світових процесів транснаціоналізації економічної діяльності за визначеним рейтингом особливо характерний для сфери роздрібної торгівлі, електроенергетики, видобутку і переробки нафти й природного газу, нафтохімічної промисловості, автомобілебудуванню.

Транснаціональна діяльність в Україні представлена переважно американськими, німецькими, англійськими, південнокорейськими та російськими компаніями. Для транснаціональних компаній в Україні найбільшу зацікавленість становлять такі сфери діяльності, як харчова промисловість (McDonald's Corporation, Nestlé S.A., Coca-Cola, PepsiCo), тютюнова промисловість (British American Tobacco), нафтогазова промисловість (British Petroleum Shell), хімічна промисловість (Procter&Gamble, Unilever). Зацікавленість в цих галузях обумовлена тим, що при мінімальних комерційних ризиках має місце дуже швидкий обіг капіталу.

Отже, внутрішня економічна політика держави в країні стримує діяльність транснаціональних компаній із країн Європейського Союзу та США на території України та для покращення економічного клімату в Україні необхідно також створювати та розвивати власні міжнародні корпорації.

УДК 651.421.1

В.В. Поплавська, асп. (ЖДТУ, Житомир)

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ БРЕНДУ ЯК НОВОГО ВИДУ НЕМАТЕРІАЛЬНОГО АКТИВУ

Більшість фахівців сприймають поняття «бренд» і «торгова марка» як синоніми, враховуючи єдність їх історичного походження і лінгвістичну спільність. Однак деякі автори вбачають між ними певні відмінності, вважаючи, що не кожна торгова марка є або може стати брендом; для цього вона повинна придбати популярність на ринку і

довіру у покупців. Я вважаю, що в рамках класичної моделі бренд-менеджменту тотожність змісту понять «бренд» і «торгова марка» зберігається.

Елементами бренду або сполученими з ним поняттями є марочне ім'я, марочний знак, слоган, товарний знак, ділова репутація, імідж бренду. Під марочним ім'ям розуміють словесну частину марки у вигляді букв, слів або їх комбінацій. Марочний знак (логотип) - є впізнаваною, але невимовною частиною марки, (символ, малюнок, їх колірне і шрифтове оформлення, іноді мелодія). Слоган (ключова, легко запам'ятовується фраза) супроводжує ім'я бренду і його логотип в програмах маркетингових комунікацій з метою гармонізації відмінних рис бренду. Ім'я, логотип і слоган складають ядро бренду.

Поняття «товарний знак» відображає юридичний аспект бренду. Цим терміном позначають торгову марку як об'єкт інтелектуальної власності, що включає назву, логотип, упаковку або технологію виготовлення. Наявність букви «R» вказує на те, що товарний знак офіційно зареєстрований і юридично захищений.

Під репутацією в брендингу розуміють раціональну чи емоційну оцінку споживачами якості обслуговування або продукції. Коли говорять про ділову репутацію, зазвичай мають на увазі репутацію фірми як ділового партнера. У західній термінології грошову оцінку ділової репутації трактують як гудвіл (goodwill, «добре ім'я»), котрий відбивається в бухгалтерському балансі підприємств, що працюють за міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ), як спостерігається при продажу компанії вартість всієї сукупності нематеріальних активів, що приносять компанії «надприбуток». В даний час ведуться суперечки про внутрішній зміст гудвілу і опрацьовується ідея відокремити активи бренду від елементів гудвілу.

Стратегічне значення для бренду має його імідж. Під іміджем бренду розуміють свідомо сформований образ товару або організації (так само як і території, ідеї, особистості). Імідж пов'язаний зі сприйняттям і потребою, але не обов'язково з фактами. Покупці можуть не знати всього про компанію або товар. Те, чого покупці не знають, вони можуть припускати, наприклад, на основі будь-яких об'єктивних свідчень або суб'єктивних очікувань. Сформований таким чином сприйняття має на покупця такий же вплив, як і реальні факти, засновані на вагомих доказах.

Сьогодні всі організації, в тому числі некомерційні прагнуть до створення сильного, сприятливого і унікального іміджу бренду. Відомий сильний бренд, незалежно від того, з якими відмінностями він асоціюється – функціональними, раціональними або емоційними, - є в

сучасній економіці потужним фактором конкурентної переваги. Цілеспрямовану діяльність по розробці бренду та управління ним прийнято називати брендингом (branding), іноді бренд-будівництвом (brandbuilding). Цю функцію в організаціях виконують бренд-менеджери.

Еволюціонуючи, бренди і брендинг змінюють своє концептуальне зміст. Д. Аакер і Е. Йохімштайлер показали, що в постіндустріальному світі класична система бренд-менеджменту може потерпіти невдачу при зіткненні з труднощами, пов'язаними з глобалізацією, вимірюваними умовами ведення бізнесу, ускладненням архітектури брендів, «коли на ринках діють множинні бренди, агресивні розширення брендів і комплексні структури суббрендів».

Новою моделлю бренд-менеджменту, на думку Д. Аакера і Е. Йохімштайлера, стає бренд-лідерство. Новизна моделі полягає в зміщенні в брендингу акцентів з тактичних завдань, що реагують на ситуації, до стратегічних завдань, що реагують на тенденції і довгострокові прогнози. Тепер бренд-менеджер повинен брати участь в створенні бізнес-стратегії компанії, а не тільки в її реалізації.

Двигуном стратегії стають не короткострокові показники результативності (продажі і прибуток), а ефективна ідентичність бренду (уявлення про те, як бренд повинен сприйматися цільовою аудиторією, реалізація ідеї приносять доходи виконуваних обіцянок). Комунікації бренду в новій системі спрямовуються не тільки в зовнішнє середовище, але, що дуже важливо, всередину компанії. Внутрішній брендинг повинен чітко позначити цінності і корпоративну культуру організації. Нарешті, модель бренд-лідерства концептуально зміщує основні зусилля брендингу з іміджу бренду - тактичного активу до капіталу бренду - стратегічного активу. Імідж, на думку авторів нової концепції бренд-менеджменту, можна довірити фахівцям з реклами та промоушну, в той час як капітал бренду характеризує довгострокові конкурентні переваги і стратегічну стійкість бізнесу. Капітал бренду відноситься до нематеріальних активів, поряд з програмним забезпеченням, патентами, корисними моделями, ліцензіями, квотами, довгостроковими контрактами, клієнтськими базами, партнерськими відносинами, інтелектуальним потенціалом персоналу, менеджерськими командами, конфігураціями дистриб'юторських мереж, інноваційними моделями управління бізнесом, в тому числі на основі використання комп'ютерних інформаційних систем. Підвищення питомої ваги нематеріальних активів, особливо активів бренду в структурі корпоративного капіталу, є однією з характерних тенденцій постіндустріальної економіки.

Д. Аакер визначає капітал бренду як сукупність активів (або пасивів), пов'язаних з марочною назвою і символом, яка збільшує (або зменшує) цінність товару (продукції або послуги) для фірми або для клієнтів цієї фірми. Ф. Котлер і К. Келлер розглядають бренд як «пропозиція цінності від відомого джерела, де цінністю є все те, що може бути запропоновано покупцеві для задоволення його потреби».

На думку Девіда Хейга, директора лондонської консалтингової компанії Brand Finance і члена наукової ради Інституту маркетингу (Великобританія), активами бренду, здатними нарощувати його капітал, є: імена брендів і доменні імена, товарні знаки і символи, права на дизайн, оформлення товару, упаковка, авторські права на пов'язані з брендом кольору, запахи, логотипи, рекламні образи і тексти. Ці елементи формують капітал бренду.

Отже можна зробити висновок, що бренди (корпоративні або товарні в складі корпоративного портфеля брендів) відіграють все більш значущу роль як керовані активи, що приносять фірмі прибуток і виступають в якості джерела зростання акціонерної вартості компаній. З фінансової точки зору створення бренду є інвестиційним рішенням, яке має окупатися. Бренд має серйозну матеріальну силу, щоб впливати не тільки на свідомість споживача, а й впливати на повсякденне життя споживачів товарів і послуг.

УДК 911.3

Л.М. Потапюк, канд. пед. наук, доц. (Луцький НТУ, Луцьк)

О.А. Масовець, здоб. вищ. осв. (Луцький НТУ, Луцьк)

ВІРТУАЛЬНІ ТУРИ ЯК ЗАСІБ ЗВ'ЯЗКУ НАУКОВЦІВ З ГРОМАДСЬКІСТЮ

Сьогодні в час бурхливого розвитку інформаційних технологій 3D тури, як ніколи, стали популярними в різноманітних галузях людської діяльності: від сфери послуг до наукових досліджень.

Віртуальні тури дозволяють бачити і переглядати навколишнє середовище не подорожуючи безпосередньо до місця знаходження. Через 3D тури люди отримують інформацію та досвід, які в інший спосіб не можуть бути доступними, попередньо переглянувши місцезнаходження до фактичного відвідування і зробити більш обґрунтовані висновки та вибір.

Станом на серпень 2006 року трохи більше половини американських дорослих користувачів Інтернету (51%) здійснили віртуальні тури різноманітними локаціями в Інтернеті. Це становить приблизно 72 млн. людей, які скористалися Інтернетом для вивчення інших галузей знань. У звичайний робочий день понад 5 млн. людей віртуально проводять екскурсії в кіберпросторі (приблизно 2 млн. за дослідженням 2004 року).

У рамках загальнонаціонального проекту Pew Internet&American Life такі результати були отримані шляхом телефонного опитування. До опитування було залучено 2928 дорослих, з них 1018 були користувачами Інтернету. Похибка у вибірці Інтернету складала плюс або мінус три відсоткових пункти [1].

На противагу США в Україні віртуальні тури лише набувають популярності. У нас їх зазвичай використовують SEO-маркетологи з метою реклами.

У своєму дослідженні ми акцентуємо увагу на дещо іншу сферу застосування цієї технології. Так, за кордоном віднедавна наукові лабораторії, в яких проводяться досліді над тваринами, в нашому випадку над мишами, почали створювати віртуальні тури. Цим займається Британське товариство Understanding Animal Research (дослівно перекладається як «розуміння досліджень над тваринами»). Це неприбуткова організація, яка пояснює, чому тварин залучають до медичних та наукових досліджень. Представники цієї організації прагнуть донести до громадськості важливість гуманного використання тварин у медичних, ветеринарних, наукових та екологічних дослідженнях Великобританії. Товариство фінансується своїми партнерами, серед яких є університети, професійні товариства, промисловість та благодійні організації [3].

Інформація, яка надана Understanding Animal Research, базується на детальному дослідженні та розумінні історичних й наукових фактів.

MRC Harwell (медико-дослідницький центр) є одним із п'яти переможців у номінації Openness Award від Understanding Animal Research. У цьому медико-дослідницькому центрі вчені для того, щоб зрозуміти зв'язок між генами та хворобами, вивчають генетику мишей. Вони модифікують їх, додають та видаляють гени, а також використовують модифікованих гризунів, щоб зрозуміти процеси захворювання, які трапляються, коли ген не працює. MRC Harwell є однією із мереж закладів світового класу, який проводить досліді над 30 тис. мишами [2].

До проекту MRC Harwell залучили Брайтонський інститут, Брістольський і Оксфордський університети для того, щоб відкрити на

їхній території власні лабораторії зі створення віртуальних турів типу Lab Animal Tour (тур лабораторією тварин).

Експериментальний «театр» тварин – це як «перегляд вулиць», який нам добре відомий з Google Maps. Він був створений в чотирьох об'єктах дослідження тварин у Великобританії. У рамках цього проекту було відзнято 60 панорамних сюжетів, з них 35 відеокліпів про генних інженерів та вчених [4]. Глядачі можуть пересуватись через приміщення Центру Марії Ліону в MRC Harwell, щоб оглянути приміщення у віртуальній реальності, де доглядають за мишами і проводяться наукові експерименти.

Доктор Сара Уеллс, директор MaryLyon центру в MRC Harwell, зауважила, що «ми дуже раді, що отримали нагороду від Understanding Animal Research за відкритість у дослідженні тварин в знак визнання нашої участі в проекті Lab Animal Tour. Цей віртуальний тур – це лише одна з багатьох подій та ініціатив, яку MRC Harwell пропонує широкій громадськості для заохочення обговорення та відкритості щодо використання тварин у медичних дослідженнях, включаючи тури, відкриті дні та відвідування шкіл» [2]. Аналогічні тури були створені в зазначених вище університетах. Яка користь від них для студентів? Ці 3D тури дають потужну практичну основу до наукового компонента навчальної програми курсів для здобувачів вищої освіти ступеня вищої освіти «Бакалавр» з біологічних наук.

Віртуальний тур, який був впроваджений у згаданому вище медико-дослідницькому центрі, включає в себе відео з технічними фахівцями, які розповідають про те, як вони доглядають за своїми тваринами і чому дослідження над тваринами проводяться саме так, а не інакше.

Таким чином, переймаючи досвід закордонних партнерів, українські наукові лабораторії також можуть відкрити завісу своїх досліджень, створюючи такі самі 3D тури.

Яку користь може принести впровадження віртуального туру для наукових закладів? На нашу думку, впровадження віртуального туру для закладів вищої освіти матиме такі переваги: 1. Дослідницька лабораторія виглядатиме набагато оригінальніше і привабливіше, істотно виділяючись на фоні конкурентів. 2. 3D тури істотно підвищать інтерес до того, чим займаються в лабораторії, що в свою чергу може залучити потенційних інвесторів. 3. Віртуальні 3D тури доступні цілодобово. Інтернет-користувачі в будь-який момент можуть детальніше ознайомитися з усією інформацією, яка їх цікавить. На впровадження таких турів затрачається небагато часу, проте вони є надзвичайно актуальними й корисними.

Інформаційні джерела:

1. Yuan X. Virtual Tours [Електронний ресурс] / X. Yuan, M. Madden // Pew research center. – 2006. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.pewinternet.org/2006/11/27/virtual-tours/>.
2. Virtual 360° tour of MRC Harwell mouse house wins openness award [Електронний ресурс] // Medical research council. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://mrc.ukri.org/news/browse/virtual-360-tour-of-mrc-harwell-mouse-house-wins-openness-award/>.
3. Aboutus [Електронний ресурс] // Understanding Animal Research. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.understandinganimalresearch.org.uk/about-us/>.
4. Four animal laboratories open their digital doors to the public [Електронний ресурс] // Understanding Animal Research. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.understandinganimalresearch.org.uk/news/communications-media/four-animal-laboratories-open-their-digital-doors-to-the-public/>.

УДК 338.244

І.П. Потапюк, канд. екон. наук, доц. (ПДАА, Полтава)

О.В. Міщенко, магістрант (ПДАА, Полтава)

Я.А. Сухорученко, магістрант (ПДАА, Полтава)

УПРАВЛІНСЬКИЙ КОНТРОЛЬ У СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Управління діяльністю підприємства зазвичай орієнтоване на короткостроковий період, а цілі, які ставлять перед собою керівники не враховують глобалізаційні процеси та зростання конкуренції в умовах сьогодення. Тому управління діяльністю підприємства має мати стратегічний характер.

Вивчення питання стратегічного управління і наявності значної кількості досліджень обумовлює наявність великої кількості визначень даного поняття. Здійснивши аналіз дефініції поняття «стратегічне управління», можна визначити найоптимальніше і розглядати його як управління, яке базується на людському потенціалі як на основі організації, спрямовує виробничу діяльність на задоволення потреб споживачів, добре реагує і впроваджує певні зміни в системі діяльності, що відповідають усім нормам з боку оточення і дозволяють досягти

відповідних конкурентних переваг. У сукупності це дає можливість підприємству розвиватися в довгостроковому періоді, досягаючи своєї мети.

Варто зазначити, що стратегічне управління складається із чотирьох фаз: стратегічний аналіз, стратегічний вибір, реалізація стратегії, оцінка результатів. Управлінський облік повинен забезпечувати значиму для користувачів інформацію про стратегію підприємства (поточні показники змін у стратегічному положенні). Так, із погляду стратегічного управління прибуток розглядається не як внутрішній результат діяльності підприємства, а як зовнішній, тобто як стан цього підприємства щодо існуючих і можливих конкурентів. Внаслідок цього в стратегічному управлінні і контролі увага зосереджується на відносних даних про ціни, витрати, попит, фінансовий стан, коли власні показники повинні обов'язково порівнюватись з аналогічними даними конкурентів. Кожен із перерахованих показників розрізняє специфіка розрахунку, складність оцінки і достовірність. Але, оскільки існують методики визначення маркетингових досліджень і методи прогнозування, це не є не вирішеною проблемою [2].

Управлінський контроль є однією із основних функцій менеджменту, ціль якої – кількісна і якісна оцінка праці та облік результатів роботи організації. Головними інструментами реалізації цієї функції є спостереження, перевірка всіх сторін діяльності, облік та аналіз. У загальній системі управління контроль виступає як елемент зворотного зв'язку. За результатами контролю проводиться корегування раніше прийнятих рішень, планів, норм і нормативів. Ефективно поставлений контроль має стратегічне спрямування, орієнтується на кінцеві результати, здійснюється своєчасно і достатньо є простим. Остання вимога особливо важлива в сучасних умовах, коли організація прагне будувати роботу на принципі довіри до людей, що веде до суттєвого скорочення контрольних функцій, які виконуються безпосередньо менеджерами. За таких умов контроль стає менш жорстким і більш економічним [1].

Головна мета управлінського контролю – не виправлення помилок, а запобігання їм, що для підприємства буде значно дешевше. Без надійної системи контролю жодне підприємство не може успішно функціонувати.

Найбільш поширеною є класифікація контролю за критерієм часу здійснення контрольних операцій, тобто до, впродовж здійснення трансформаційного процесу і після нього (рис. 1).



Рисунок 1 – Види управлінського контролю [3]

Випереджаючий контроль здійснюється до початку трансформаційного процесу і спрямований на якість та/або кількість усіх вхідних ресурсів у підприємство (фізичних, людських, інформаційних, фінансових тощо) перш ніж вони стануть частиною підприємства.

Поточний контроль здійснюється безпосередньо впродовж трансформаційного процесу. Він ґрунтується на вимірюванні фактичних результатів діяльності й оперативному реагуванні на відхилення, що виникають. Розрив у часі між виникненням відхилень і коригуючими діями менеджера є мінімальним.

Заключний контроль відбувається після завершення трансформаційного процесу. Його об'єктом є виходи із підприємства. Основний недолік заключного контролю – констатація відхилень, коли збитки невідворотні. Отже, ефективність заключного контролю нижча проти інших, однак для багатьох видів діяльності він є єдиним можливим видом контролю.

Відповідно до теоретичних основ та значення управлінського контролю в підприємстві, вважається за доцільне виділення таких елементів управлінського контролю: контроль зовнішнього середовища, контрольні змінні, стандарти контролю, інформаційні звіти, контроль оцінки, контроль корегування, оцінка ефективності, механізм стимулювання, комунікаційні зв'язки, моніторинг [4].

Варто зауважити, що кожен елемент має свою особливу та важливу функцію в процесі управлінського контролю і є запорукою якості управлінських рішень. Неналежне врахування наведених елементів буде призводити до зниження якості функціонування підприємства.

Отже, у результаті проведеного дослідження, варто зазначити, що управлінський контроль виступає однією із основних функцій менеджменту, ціллю якої є кількісна і якісна оцінка праці та облік результатів роботи організації. Стратегічного управління розглядається

як управління, що базується на людському потенціалі як на основі організації, спрямовує виробничу діяльність на задоволення потреб споживачів, добре реагує і впроваджує певні зміни в системі діяльності, які відповідають усім нормам з боку оточення і дозволяють досягти відповідних конкурентних переваг. Вибір основних елементів системи управлінського контролю дасть змогу структурувати взаємозв'язок між управлінням, власне управлінським контролем та бажаними результатами ефективності діяльності.

Інформаційні джерела:

1. Грушенко В.И. Менеджмент: восприятие сущности менеджмента в условиях стратегических изменений: учеб. пособие / В.И. Грушенко. – М.: Инфра-М, 2011. – 288 с.
2. Красностанова Н.Е. Управлінський контроль у системі стратегічного планування / Н.Е. Красностанова, М.А. Маневич, Д.В. Запорожан // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2001. – № 436: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 39-43.
3. Охріменко А.Г. Основи менеджменту: [навч. посібник] / А.Г. Охріменко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 130 с.
4. Савченко Р.О. Елементи системи управлінського контролю / Р.О. Савченко // Економіка та держава. – 2016. – № 6. – С. 48-52.

УДК 339.37(447)

Н.В. Проскурніна, канд. екон. наук, доц. (*ХНЕУ ім. С. Кузнеця, Харків*)

РОЗВИТОК ФУНКЦІЙ МАРКЕТИНГУ ОПЕРАТОРІВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Дослідження маркетингових функцій та розробка концепції реалізації функцій маркетингу роздрібною торгівлю наглядно демонструє, що зміна маркетингової свідомості і нові умови технологічного середовища вимагають радикально нового маркетингового мислення.

Диверсифікація функцій маркетингу тісно пов'язана з функціями маркетингового менеджменту на оперативному та стратегічному рівнях. При цьому ключова функція маркетингу являє собою комплекс видів системної спеціалізованої діяльності, здійснюваної в бізнесі. Мета

функцій маркетингу роздрібно́ї торгівлі спрямована на організацію та здійснення процесу обміну між споживачем і операторами роздрібно́ї торгівлі, які беруть участь в цьому процесі.

Формування нової ринкової ситуації, трансформація маркетингу в умовах структурних зрушень економіки мало такий вплив на класичні функції маркетингу (рис. 1).



Рисунок 1 – Трансформація функцій маркетингу операторів роздрібно́ї торгівлі

Джерело: побудовано автором

Трансформована аналітична функція маркетингу складається з вивчення поведінки споживача при покупці і споживанні товару. Споживачі, перебуваючи перед полицями супермаркету, за секунди

роблять вибір як мінімум двох третин усіх покупок. У зв'язку з цим виникає питання з'ясування того, як на вибір покупця впливає навколишнє оточення, стан полиць, дизайн упаковки, ціни і зорові образи.

Виробнича функція маркетингу трансформується у функцію формування цінності для споживача, а не конкретного товару. На передній план виходить аналіз ланцюжка створення загальної споживчої цінності товарів. Сюди входять закупівлі, логістика та найважливіші особливості процесу покупки. Тут зі значним ефектом можуть бути використані нові технології (наприклад, дані, одержані безпосередньо з торгових терміналів) і нові методи дослідження ринку (наприклад, аналіз поведінки споживачів в ситуації альтернативного вибору).

Одне з нових завдань відділів маркетингу операторів роздрібно́ї торгівлі – забезпечення зв'язку між споживачами і роздрібними торговими точками. Однаково важливою є здатність інтерпретувати потреби споживачів і операторів роздрібно́ї торгівлі, а також необхідність відстежувати, як і наскільки їх продукти задовольняють ці потреби.

Такий підхід означає щось більше, ніж виробництво і розподіл продукції за роздрібними торговельними об'єктами. Він включає в себе розробку товару, який відповідає вимогам, що пред'являються операторами роздрібно́ї торгівлі, та вирішує проблему доставки продукції до споживача. Це сприяє створенню торговельно-промислових кластерів, як об'єднань виробників та операторів роздрібно́ї торгівлі, які мають значні конкурентні переваги перед окремими підприємствами у результаті синергетичного ефекту та раціонального використання усіх видів ресурсів.

Наприклад при розробці та тестуванні інноваційних продуктів таке об'єднання зусиль виробників та операторів торгівлі дозволить здійснювати повний цикл технологічного супроводу протягом усього життєвого циклу нового товару, відстежувати реакцію споживачів від його створення до реалізації та післяпродажного обслуговування. Саме це трансформує збутову функцію маркетингу, важливим стає будова стійкого каналу комунікації виробник – роздрібний оператор – споживач. Також розвиток онлайн-торгівлі вимагає нових підходів до каналів розподілу, оскільки стає важливим зацікавити споживача та змусити його зробити замовлення в певному інтернет-магазині. Отже, вироблення власного стилю, дизайну та унікальних торгових пропозицій, трансформація планів мерчандайзингу стають першочерговими завданнями відділу маркетингу оператора роздрібно́ї торгівлі.

Основою функції управління та контролю стає розробка системи маркетингу в рамках не самих підприємств-виробників, а всередині операторів роздрібно́ї торгівлі з метою збуту продукції кінцевим

споживачам. Тобто якщо раніше маркетинг розумівся як система заходів відділу маркетингу підприємства-виробника як засіб контролю над виробництвом з метою збуту, то тепер ці функції стали виконувати відділи маркетингу операторів роздрібно́ї торгівлі, які стали вивчати ринок і видавати замовлення на виробництво з метою збуту. Отже, маркетинг стає посередником між підприємствами-виробниками та операторами роздрібно́ї торгівлі.

Таким чином в умовах інноваційної економіки маркетинг доцільно розглядати як процес управління цінністю. Таке управління можливе за наявності методів вимірювання цінності, які необхідно розробляти з урахуванням об'єктивних і суб'єктивних чинників процесу обміну і відносин зі споживачами.

УДК 658.1:338.439

Т.О. Сазонова, канд. екон. наук, доц. (ПДАА, Полтава)

С.С. Переверзєв, здоб. вищ. осв. (ПДАА, Полтава)

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальними проблемами сьогодення є збереження ресурсної бази підприємства, регіону, країни, планети в цілому, при постійно зростаючих виробничих та суспільних потребах. Вичерпність сировини та ресурсів зумовлює пошук нових підходів до їх заощадження, ефективного використання та сприяння їх поповненню. Фактично, це і є метою сталого розвитку.

Для підприємства сталим розвитком є обрання таких корпоративної та бізнесових стратегій, які не лише задовольнятимуть потреби власника підприємства та зацікавлених сторін, але й сприятимуть нарощуванню, відновленню та ефективному використанню ресурсів, необхідних не лише даному підприємству, а й суспільству в цілому.

Опираючись на вище зазначене, можна стверджувати, що корпоративна культура є одним з головних чинників на рівні підприємства, що впливає на формування та «прийняття» персоналом політики «сталого розвитку». Адже, корпоративна культура – це

система загальноприйнятих в організації уявлень і підходів до постановки завдань, до форм відносин і до досягнення результатів діяльності, які відрізняють дану організацію від всіх інших.

Мета організаційної культури – згуртувати колектив та налаштувати на результативну діяльність, сформувати високий рівень мотивації персоналу. В зазначеному, на наш погляд, і полягає головна цінність організаційної культури, а саме: в потужному мотиваційному факторі впливу на персонал організації. Зокрема, мотиваційний фактор впливу корпоративної культури може бути сфокусований на виключному функціонуванні підприємствах на принципах сталого розвитку і відповідному об'єднанні навколо цієї ідеї всього персоналу підприємства.

Серед принципів сталого розвитку сталого розвитку зазначимо [1]:

принцип взаємозалежності – передбачає оцінку взаємозв'язку людини і природи на місцевому та глобальному рівнях;

принцип різноманітності означає оцінку важливості природного і культурного розмаїття в нашому житті, економіки і добробуту;

принцип вантажопідйомності передбачає визнання, що ресурси планети є вичерпаними, і наслідками некерованого і нестійкого зростання є збільшення масштабів зубожіння.

Права і обов'язки включають в себе розуміння важливості універсальних прав і визнання, що наші дії можуть мати наслідки для нинішнього і майбутніх поколінь.

Невизначеність і запобіжні заходи – це розуміння того, що наші дії можуть привести до непередбачених наслідків і заохочення до обережного підходу до добробуту нашої планети.

Якщо дані принципи покласти в основу корпоративної культури підприємства, то з часом підприємство перетвориться на підприємство, що реалізує стратегію сталого розвитку. Дану тезу, нам дає право стверджувати той факт, що організаційна культура здійснює всеосяжний вплив на діяльність підприємства. Крім того, цінності, вірування, традиції, установки – є ядром корпоративної культури та підприємства в цілому (рис. 1).

Корпоративна культура є продуктом управлінських інновацій, культуrogenного менеджменту, була інституалізована в процесі становлення інформаційних громадських систем. Джерелом корпоративної культури є перехід від простих до складних видів трудової діяльності, від простих до складних і «високих» технологій, наслідком чого є виробнича діяльність і управлінська діяльність трансформована в людський капітал і управлінський капітал [3, с. 32].



Рисунок 1 – Роль організаційної культури через призму процесного підходу

Джерело: складено на основі [2]

Отже, для формування організаційної культури на засадах концепції сталого розвитку, на наш погляд необхідно:

- 1) розробити нові норми поведінки, традиції, принципи взаємовідносин (в межах та за межами підприємства);
- 2) сформувати корпоративні принципи та традиції, в основу яких будуть покладені ідеї та принципи сталого розвитку;
- 3) створити механізми гармонізації цінностей та інтересів працівників, учасників діяльності підприємства;
- 4) впровадити прогресивний стиль управління та лідерства;
- 5) формування мотиваційних факторів діяльності.

Отже, характерними ознаками результативної організаційної культури, орієнтованої на сталий розвиток, є використання у практиці менеджменту загальнолюдських морально-етичних норм і цінностей, системний вплив на ефективність управління, зокрема через застосування індивідуалізованого підходу, командного менеджменту задля узгодження адресних і корпоративних цінностей, забезпечення кооперації праці та приведення усіх складових системи управління у відповідність із ціннісними орієнтирами підприємства.

Інформаційні джерела:

1. Цілі сталого розвитку та їх адаптація для України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.sd4ua.org/shho-take-stalij-rozvitok/printsipi/>

2. Харчишина О. В. Організаційна культура як важлива складова системи управління підприємствами [Електронний ресурс] / О. В. Харчишина. – Режим доступу : <http://eprints.zu.edu.ua>

3. Волошин Ю. Ю. К понятиям «организационная культура» и «корпоративная культура» / Ю. Ю. Волошин // Молодой учёный. – 2017. – № 35 (169). – С. 29-34.

УДК 658.821

Г.Я. Свіглак, магістрант (*ХДУХТ, Харків*)

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК ЗАПОРУКА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Перехід в сучасних умовах до ринкових відношень потребує використання на практиці головних питань і категорій ринку. В зв'язку з розширенням підприємств у виборі партнерів, асортиментної та збутової політики великого значення набуває поняття «якість», ще більшого «конкурентоспроможність продукції». Конкурентоспроможність та якість - сконцентрований вираз всієї сукупності можливостей будь-якого виробника створювати, випускати і збувати товари та послуги.

Розвиток конкуренції в багатьох галузях економіки формує нові вимоги до ринкових контрагентів. Тому кожне підприємство повсякчас повинно піклуватися про здатність конкурувати на ринку з іншими суб'єктами господарювання. З даної роботи зрозумілим є те, що конкурентоспроможність продукції включає в себе великий комплекс економічних характеристик, котрі визначають положення підприємства на ринку. Даний комплекс може містити характеристики продукції, що визначаються сферою виробництва, а також фактори, що формують загалом економічні умови функціонування підприємства, виробництва та збуту його товарів.

Тривалий час кондитерська промисловість була однією з харчових галузей, що найдинамічніше розвивалась, але починаючи з 2013 року вітчизняний кондитерський ринок постійно з кожним роком зменшується. Безумовно, політична і економічна кризи були головними причинами зменшення обсягів виробництва кондитерської продукції, бо це зменшення почалося у 2014 р., але, на нашу думку, суттєвий вплив на падіння обсягів виробництва можна назвати функціонування галузі в умовах жорсткої внутрішньої і зовнішньої конкуренції, введенням

захисних заходів країнами-імпортерами української продукції. Сьогодні на ринку кондитерських виробів України працює близько 850 компаній. Лідруючу позицію займають виробники, які першими реагують на зміну споживачьких вподобань, динамічно оновлюють асортимент продукції й насичують його новинками. Найбільша конкурентна боротьба виражена серед сіми кондитерських фабрик – «Roshen» (30%), «КОНТИ» (25%), «АВК» (15%), «Полтавакондитер» (5%), КФ «Світоч» (3%), «Житомирські ласощі»(6%), корпорація «Бісквіт шоколад»(12%) які виробляють близько двох третин всієї продукції.

У конкурентній боротьбі підприємства використовують як цінову так і нецінову політику, проте, головною перевагою українських виробників на зовнішньому ринку найчастіше є ціна на вироби. Якщо до кризи 2014 р. преміум сегмент складав 21-25% прибутку, і компанії навіть відмовлялись від випуску дешевших марок на користь дорогих, то зараз ситуація змінилася. Нижча вартість зефіру, желе, мармеладу, вафельних цукерок, цукатів та ірисок зіграла на їх користь. Споживач шукає баланс якості та ціни, і зупиняється на виборі саме таких недорогих солодощів.

Особливою конкурентною перевагою також є бренд кондитерської фабрики, оскільки саме він забезпечує майже половину реалізації продукції, оскільки споживачі впевнені в якості продукції, знаючи підприємство, що його виробляє. Також одним з факторів конкурентної боротьби є реклама. Так, близько 57% споживачів спонукає до покупки реклама в ЗМІ. При цьому, український споживач обирає кондитерські вироби за трьома ознаками: смакові якості (40%), ціна (20%), репутація виробника (35%), [3]. Слід відмітити, що такі компанії як «Roshen», «КОНТИ», «АВК» займаються благодійними та спонсорськими акціями – спонсорування телепередачі, спортивних ігор, конференції. Це дозволяє їм міцніше закріпити свої позиції на ринку, адже споживач постійно бачить їх торгову марку. Стабільність лідерів («Рошен», «АВК») стоїть під сумнівом, адже компанія «Конті» швидко нарощує частку на ринку, що призводить до більших витрат всіх кондитерських фабрик, а особливо «Roshen» на новинки та їх просування на ринку. Отже, слід очікувати посилення конкуренції між великими виробниками і зменшення частки дрібних виробників на ринку. Цьому буде сприяти активна збутова і маркетингова політика з боку великих виробників, тому іншим гравцям, для того щоб зберегти і збільшити свою частку на ринку необхідно постійно підтримувати конкурентоспроможність своєї продукції.

Л.О. Сигида, канд. екон. наук (СДУ, Суми)

Є.В. Макаренко, здоб. вищ. осв. (СДУ, Суми)

ОСОБЛИВОСТІ ТА ЗНАЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВОГО АУДИТУ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Маркетинговий аудит є ключовим механізмом регулювання та контролю діяльності підприємства. Ця процедура дає можливість вчасно виявити нечітко визначені цілі чи неефективну стратегію, виправити недоліки в різних сферах діяльності підприємства. Тому аудит справедливо вважається основою ефективної діяльності підприємств та впровадження до неї стратегічних змін.

За сучасних умов в Україні промислові підприємства часто не мають можливості повноцінно застосовувати інструменти маркетингу. Розвиток цієї сфери в країні відчутно знизив оберти протягом останнього десятиріччя та продовжує падати (через «відтік» інтелектуального капіталу, нестачу фінансів, недостатню технічну забезпеченість тощо).

Така ситуація посилює актуальність концентрації зусиль відділів маркетингу на найбільш перспективних шляхах діяльності промислових підприємств. Маркетинговий аудит є дієвим інструментом у цьому випадку, він має стати початковим етапом на шляху до поліпшення позицій підприємства, виявлення проблем, їх причин та формулювання чітких та досяжних шляхів їх вирішення.

Проведення маркетингового аудиту рекомендується, коли:

- 1) відбуваються структурні зміни всередині підприємства або на промисловому ринку (в Україні та більшості країн-сусідів по кордону);
- 2) з'явилися перші ознаки зниження рівня продажів, які не пов'язані з ринковою кон'юнктурою;
- 3) у виробництво або на ринок виводиться нова продукція, підприємство відкриває новий напрямок, а також за інших суттєвих змін у його діяльності.

Існують стратегічний та функціональний види аудиту. У першому випадку оцінюється можливість підприємства у сфері стратегічного планування та здатність ефективно реагувати на зміни навколишнього середовища. У другому – досліджуються окремі елементи комплексу маркетингу. Також є внутрішній (проводиться працівниками фірми) та зовнішній (за участі незалежних експертів) аудит, більш ефективно застосовувати обидва варіанти.

Зазвичай проведення аудиту поділяється на три етапи (але детальне їх наповнення формується відповідно до специфіки конкретних підприємств): 1) визначення масштабів, інструментів та направленості аудиту; 2) збір та аналіз інформації за кожним напрямком; 3) формування та представлення результатів. Крім цього, доречно проводити аудит маркетингового середовища, стратегії, організації систем, маркетингових систем, а також ефективності маркетингу окремо.

Інструменти проведення аудиту підбираються окремо для кожного конкретного випадку. Для промислового підприємства можуть бути запропоновані, наприклад, SWOT-аналіз, аналіз витрат компанії, портфельний аналіз тощо.

Оскільки маркетинговий аудит на промислових підприємствах зазвичай не проводиться взагалі (або критично рідко), спочатку необхідно визначитися з етапами його проведення на конкретному підприємстві. Під час проведення доцільно користуватися оцінкою групи експертів (3-5 осіб), наприклад, представників кількох підрозділів. Також для промислового підприємства дуже вдалим може виявитися здійснення глибоких інтерв'ю (продуманої системи відкритих запитань щодо діяльності підприємства).

Маркетинговий аудит як стійка концепція у сучасному розумінні є порівняно новим та не дуже поширеним явищем для України зокрема. Небажання керівництва компаній здійснювати аудит частково спричинене доволі очевидним нюансом: під час даної процедури легко та неухильно виявляються прорахунки в управлінні бізнесом, відповідальність за які має нести керівництво. При цьому у випадку фальсифікації грошових показників проведення аудиту може втратити сенс взагалі через недостовірність результатів й сумнівну ефективність застосування рекомендацій у майбутньому.

Крім цього, часто аудит є неповним, або недостовірним та робиться більше в показових цілях. Повноформатне дослідження ринку та проведення дійсно ефективного маркетингового аудиту й формування дієвих максимально персоналізованих рекомендацій справа справді складна й трудомістка. Можливо, саме складність реалізації і є однією з причин ігнорування досліджуваної процедури.

Необхідно пам'ятати, що маркетинговий аудит, як, наприклад, етап діагностики захворювання в медицині, не є кінцевою метою. За неякісного проведення такий аналіз, а особливо застосування рекомендацій, зроблених на його основі, може не лише стати марнотратством ресурсів, а й нашкодити підприємству в майбутньому.

Н.Р. Синюра-Ростун, канд. екон. наук (*ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України», Львів*)

ТОРГОВІ МЕРЕЖІ ТА ЇХ МІСЦЕ У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

У забезпеченні сприятливого соціально-економічного клімату держави розвиток сфери торгівлі посідає одне з перших місць. Торговельна сфера країни є досить динамічною у своєму розвитку, наприклад, якщо ще років 15 тому основне місце у роздрібній торгівлі посідали універсами та гастрономи (90%), то сьогодні відбувається зростання ролі мережових підприємницьких структур, серед торговельні мережі, фінансово-промислові групи, холдинги, консорціуми тощо. Крім того, торгівля сприяє збалансуванню виробництва і споживання, завдяки чому формується значна частка валової доданої вартості, відбувається зростання зайнятості населення, підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня працівників тощо [1].

Територія міста, особливо великого, є привабливою для розвитку корпоративних торгових мереж, оскільки дозволяє ефективно використовувати сконцентровані на його території ресурси. Відтак, особливо активно торговельні мережі корпоративного типу розвиваються у великих містах України. Така тенденція пояснюється диференціацією соціально-демографічних характеристик мешканців залежно від типу населених пунктів та переважанням більш високої купівельної спроможності споживачів у великих містах [2]. Водночас розвиток корпоративних торгових мереж є своєрідним індикатором соціально-економічного розвитку регіону, добробуту населення тощо.

В Україні великі мережі активно почали розвиватися у 2000 рр. Сьогодні до найбільших за часткою у роздрібному товарообороті належать мережі Корпорації АТБ (5 % від роздрібного товарообороту України у 2016 р.), ТОВ FOZZY GROUP (4,7%), ТОВ «Метро кеш енд керрі Україна» (1,01%), Холдинг Ашан (0,99%). На ці чотири торговельні мережі в 2016 р. припадало 11,7% роздрібного товарообороту підприємств України.

Великі корпоративні торгові мережі декларують політику корпоративної відповідальності, яка може включати кілька складових, зокрема економічний, соціальний та екологічний розвиток регіону. Напрями впливу корпоративних торгових мереж на соціально-економічний розвиток регіонів полягають у стимулюванні розвитку:

1. Економічної складової, що включає розвиток підприємництва (шляхом франчайзингу), підвищення інвестиційної привабливості регіонів, покращення інфраструктури, підвищення рівня зайнятості населення, «дифузії» інновацій у регіоні, збільшення суми надходжень до регіональних бюджетів, активне просування товарів регіональних виробників, що стимулює їх розвиток та підвищує їх конкурентоздатність. Гарним прикладом співпраці торгових мереж та місцевого підприємництва є пілотний проект з постачання фруктів та овочів до торговельних мереж України, що стартував на Херсонщині (проект USAID «Підтримка аграрного і сільського розвитку»). Він має на меті зменшити витрати на логістику продукції, покращити якість плодово-овочевої продукції у торговельних мережах України та допомогти дрібним фермерам налагодити збут для своєї продукції [3].

2. Соціальної складової, яка включає розвиток трудових ресурсів та підвищення рівня підготовки кадрів у регіонах (впровадження новітніх технологій у бізнес процеси, організація навчального процесу та підвищення рівня професійної кваліфікації для персоналу), підвищення рівня якості обслуговування споживачів, реалізація соціальних проєктів (популяризація здорового способу життя, підтримку соціально-вразливих верств населення, розвиток обдарованої молоді тощо).

3. Креативної складової. Стратегія розвитку торгових мереж еволюціонує від кількісного до якісного підходу. Наприклад, FOZZY GROUP скинула темпи нарощування мережі, однак активно використовує креативний підхід при розширенні та оформленні нових торгових площ, що дозволяє привернути увагу потенційних покупців. У 2018 р. FOZZY GROUP відкрила супермаркет у стилі німецького села в Одесі, оформлений з використанням японських коміксів «манга» в Мукачєво [4], у 2017 р. стилі оптичних ілюзій у Києві [5], «Чарівного замку» у Луцьку тощо. Супермаркети, із майданчиків куди приходять за продуктами, перетворюються на місця куди приходять за «настроєм». Ця особливість сучасного покушця активно використовується при розробці маркетингових стратегій розвитку корпоративних мереж, що дозволяє збільшити товарообіг для магазинів, підвищити лояльність клієнтів та залучити нових [6].

4. Містобудування та просторового планування розвитку міст та приміських зон. Розвиток корпоративних торгових мереж, просування їх по території, пошук якісних торгових площ стимулює будівництво професійних торгових центрів. Відтак, девелопери почали розробляти проєкти будівництва професійних ТРЦ, зокрема і в містах Західної України. У 2010 році у Львові відкрився перший професійний

ТРЦ - King Cross Leopoldis, в тому ж році після капітальної реконструкції в Рівному був відкритий ТЦ Злата Плаза (20 000 кв. м.). У 2014 р. в Луцьку розпочав роботу ТРЦ Порт Сіті загальною площею 54 000 кв. м., у 2015р. почав роботу ТРЦ Forum Lviv (70 000 кв. м), а в 2016-м - львівський Victoria Gardens (102 000 кв. м) [7]. Загалом в Україні функціонує 119 торгових центрів, з яких 39 торгові центри та 80 торгово-розважальні.

Корпоративні торгові мережі стають своєрідним каталізатором соціально-економічного розвитку регіону. Розвиток торгівлі орієнтується на споживчий попит, а разом з тим стимулює впровадження сучасних технологій, створює позитивну динаміку розвитку матеріально-технічної бази торгівлі, залучає додаткові інвестиції тощо. Водночас, торгові мережі мають великий потенціал розвитку, вміле залучення та використання якого стимулюватиме соціально-економічну активність у регіонах України.

Інформаційні джерел:

1. Голобушова Н. Розвиток торговельних мереж в Україні Товари і ринки 2011. №1. URL: <http://tr.knteu.kiev.ua/files/2011/11/4.pdf>.
2. Кавун О.О. Стратегічні аспекти формування корпоративних торговельних мереж. URL: <http://pdaa.com.ua/np/pdf3/12.pdf>.
3. США допоможуть Україні з проектом постачання фруктів та овочів до торговельних мереж. URL: https://zaxid.net/ssha_dopomozhut_ukrayini_z_proektom_postachannya_fruktiv_ta_ovochiv_do_torgovelnih_merezh_n1428983.
4. Підсумки півріччя: топ-10 продуктових мереж України за кількістю магазинів (інфографіка). URL: <https://rau.ua/uk/novyni/top-10-produktovyh-setej-ukraine>.
5. За покупками крізь оптичні ілюзії. Новий «Сільпо» в ТРЦ Smart Plaza. URL: <http://www.fozzy.ua/ua/news/2018/za-pokupkami-kr-z-optichn-lyuz-noviy-s-lpo-v-trts-smart-plaza>.
6. Корнієнко Я. 3D динозаври, ліпаки та Енріке Іглесіас : як супермаркети «полюють» на покупців. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2018/10/1/641126/>.
7. Західний регіон як тренд у розвитку роздрібних мереж. Насиченість регіону якісними ТРЦ. URL: <http://uk.rda.ua/news/zahidniy-region-yak-trend-u-rozvitku-rozdribnih-merezh-i-nasichenist-regionu-yakisnimi-trts.html>.

І.Ю. Тарасов, канд. екон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

ЧИННИКИ СПОЖИВЧОГО ВИБОРУ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ ДЛЯ РОЗМІЩЕННЯ ДЕПОЗИТУ

Стратегічною метою зовнішньої політики України є членство в Європейському Союзі, на її досягнення має бути орієнтована і внутрішня економічна політика через імплементацію відповідних міжнародних стандартів і норм. У структурі національної економіки важливе місце посідає депозитний ринок, який акумулює грошові ресурси суб'єктів господарювання і домогосподарств, спрямовуючи їх на фінансування процесів простого і розширеного відтворення. Депозитні послуги є різноманітними, багато з них виступають субститутами, що обумовлює високий рівень конкуренції суб'єктів депозитного ринку України, особливо в умовах обмеженого обсягу ресурсної бази. Складна соціально-політична обстановка підсилює актуальність забезпечення адекватних механізмів державного регулювання конкурентного середовища на депозитному ринку національної економіки шляхом гармонійного співіснування пруденційних і ринкових, маркетинг-орієнтованих інструментів.

Головними чинниками, що викликають необхідність застосування маркетингового механізму конкурентної політики на депозитному ринку, є наступні: необхідність відновлення довіри до банківської системи загалом і окремих депозитних корпорацій у посткризовий період; посилення конкуренції у банківській системі як у сфері залучення коштів, так і в сфері надання кредитних послуг; обмеження цінової конкуренції на ринку банківських продуктів, що пов'язано з державним регулюванням; розвиток інформаційних технологій і засобів комунікацій, що привело до розширення територіальної сфери діяльності фінансово-кредитних інститутів; диверсифікація банківської індустрії; розширення спектра банківських продуктів, застосування небанківських методів кредитування; інтернаціоналізація економічних процесів, що супроводжується проникненням зарубіжних депозитних корпорацій на вітчизняний банківський ринок.

Нами було проведено дослідження споживчого відношення до чинників вибору банківських установ для розміщення депозиту. Кількість респондентів анкети склала 545 осіб.

Респонденти і рівномірно презентували статеву ознаку (48,1% - чоловіки, 51,9% - жінки), частка одружених респондентів

складає 52,3%, не одружених - 47,7%. За віковою ознакою найбільша частка опитуваних припадає на 19-24 роки і 37-50 років (по 27%), а також на респондентів старше 50 років (22,9%).

За родом занять найбільшу питому вагу становили службовці (38,69%) і робочі (21,21%), а також підприємці (15,28%) і студенти (10,55%). За власною оцінкою більшість опитаних має середній рівень доходу (68,8%), а також вище за середній (16,2%).

На рис. 1 надано результати дослідження стосовно чинників вибору банківської установи респондентами.

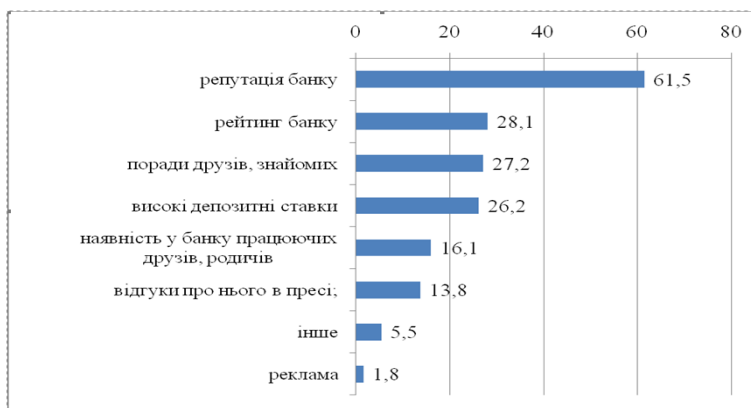


Рисунок 1 – Чинники, які є визначальними у виборі банку для розміщення депозиту

Результати дослідження свідчать про те, що перше місце серед чинників займає репутація банку, 61,5% респондентів відзначили саме його, далі йдуть: рейтинг банку – 28,1%; поради друзів, родичів, знайомих – 27,2%; високі депозитні ставки – 26,2%; наявність у банку працюючих друзів, родичів – 16,1%; відгуки у пресі – 13,8%; інші чинники – 5,5% та реклама – 1,8%.

Респонденти різняться критеріями, які є визначальними в виборі банку: для респондентів із низьким доходом – це високі депозитні ставки (40 осіб, або 57,1% опитаних у групі), для респондентів із середніми і доходами вище середніх – це репутація банку – відповідно 225 і 63 особи, які становлять 60,0% і 71,6% опитаних у групі. Респонденти з високими доходами орієнтуються, переважно, на рейтинги банку і його репутацію – відповідно по 7 осіб (58,3% від опитаних у групі), а також наявність працюючих у банку друзів і

родичів – 8 осіб, або 66,7% опитаних у групі. Представники цієї групи найбільш довіряють останньому каналу при формуванні уявлення про надійність депозитів – 10 осіб, або 83,3% опитаних у групі. Така ж кількість опитаних серед рекламних засобів віддає пріоритет рекламі на телебаченні. Високу прихильність до Інтернету як рекламному каналу демонструють представники усіх груп - від 50% (у групі з низьким рівнем доходів) до 66,7% (у групі з високим рівнем доходу).

За родом професійної діяльності найбільша частка респондентів, які мають рахунки в банках, приходить на такі групи: підприємці (38 осіб, 45,8% опитаних), пенсіонери і домогосподарки – відповідно 8 і 10 осіб (по 40% опитаних), службовці (50 осіб, 23,8% опитаних). Не мають рахунків у банку учні, низькою є питома вага осіб, що мають рахунки у банках, серед таких груп: безробітні (14,8%), робітники (17,4%), студенти (17,5%).

Для більшості респондентів із високими доходами депозитний вклад розглядається як джерело схоронності грошових коштів (55,6%), а також можливість примноження засобів (66,7%). Натомість для учнів (100%), робітників (40,0%), службовців (36,7%) – це можливість накопичити кошти для значущої покупки або відпочинку. 70,2% опитаних студентів виступають за доцільність використання банками реклами на телебаченні, 74,3% службовців 75,9% підприємців визначають репутацію банку ключовим чинником вибору банку, 72% домогосподарок вважають за необхідним використання фінансовими установами реклами для просування депозитних і кредитних програм.

Результати отриманого дослідження, на наш погляд, здатні оптимізувати рекламні витрати банківських установ при просуванні своїх депозитних програм.

УДК 339.564

О.О. Тищенко, канд. екон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

Д.О. Яковлев, магістрант (*ХДУХТ, Харків*)

ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

В умовах глобалізації та поглиблення міжнародних економічних відносин, важливу роль у забезпеченні сталого розвитку національної економіки відіграє експортний потенціал національних підприємств.

Сьогодні євроінтеграційний напрямок є стратегічним курсом України, з цієї точки зору, саме експортний потенціал виступає основою для розробки стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок. Тобто, фактори, які впливають на його розвиток, безпосередньо впливають та визначають процедуру формування стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок. За своєю сутністю, експортний потенціал підприємства - це сукупні можливості підприємства, які є в наявності та спроможні бути мобілізовані для вирішення низки задач, що постають перед підприємством, з метою його сталого розвитку на міжнародному ринку за допомогою споживчих цінностей та з урахуванням впливу екзогенних (зовнішніх) факторів.

Дослідження експортного потенціалу промислового підприємства та визначення напрямків його розвитку дозволяє надати об'єктивну оцінку впливу структури та обсягів експорту на сукупний економічний потенціал, оцінити його динаміку, вектори та шляхи підвищення ефективності діяльності промислового підприємства на зовнішніх ринках. Розвиток експортного потенціалу підприємств сприяє зростанню іноземних валютних надходжень, а його складові мають вагомe значення для економічної безпеки країни. Базисом експортного потенціалу є ресурсо-сировинна база та стан економіки на сучасному етапі. Елементами експортного потенціалу підприємства виступають: внутрішній потенціал (кадровий потенціал, управлінський потенціал, фінанси та ін.); потенціал цільового зарубіжного ринку та умови виходу на нього, тобто локальний потенціал цільового ринку; зовнішні фактори (торговельний режим на цільових ринках). Крім того, фахівці наголошують, що розвиток експортного потенціалу потребує дотримання низки взаємопов'язаних між собою складових, а саме: інноваційність продукції та захищеність прав інтелектуальної власності; необхідність проведення моніторингу потенційних споживачів; побудова мережі сервісного та гарантійного обслуговування; постійність та адекватність позиціонування продукції на ринку; передбачення шляхів захисту підприємства від зміни ринкової кон'юнктури; забезпечення економічної ефективності та інвестиційної привабливості підприємства.

Залежно від ступеня контролю, виділяють такі фактори впливу на експортний потенціал підприємства, як: ендогенні (пов'язані з діяльністю підприємства, його зовнішньо-економічною маркетинговою стратегією та менеджментом) та екзогенні (стан політико-правового, географічного, природно-кліматичного середовища експортного ринку).

З метою ефективного розвитку експортного потенціалу підприємств актуальним є впровадження низки макроекономічних заходів щодо формування інфраструктури його розвитку. Елементами

такої інфраструктури виступають: фінансові інституції, орієнтовані на інвестиційну діяльність та кредитування експорту, налагодження співпраці із зарубіжними та міжнародними банками для залучення ресурсів; лізингові компанії або науково-дослідні інститути, що покликані забезпечувати доступ до нових технологій; страхові компанії, які спроможні мінімізувати втрати від ризиків; інформаційно-аналітичні центри, які здійснюють моніторинг зовнішніх ринків; асоціації експортерів, які спроможні вирішувати проблеми експортерів та лобювати інтереси на міжнародному рівні. Враховуючи вагомий вплив іноземного капіталу на розвиток експортоорієнтованих галузей національної економіки та його динаміку, вкрай важливим є створення державою сприятливого економічного клімату для діяльності виробників-експортерів, що сприятиме інтенсивному розвитку експортного потенціалу. Разом з тим, забезпечення очікуваних параметрів експортного потенціалу вимагає дотримання керівниками підприємств низки принципів на ендогенному рівні через раціональність прийняття і реалізації управлінських рішень щодо укладання і виконання експортних контрактів, оновлення виробничого обладнання, оптимізації логістичних систем. тощо.

Особливо актуальним є стимулювання розвитку експортного потенціалу національних підприємств в умовах євроінтеграції, тобто розробка саме такої експортної стратегії діяльності підприємства, метою якої є з розширення міжнародного співробітництва в європейському економічному просторі. В цьому аспекті доцільно акцентувати увагу на переорієнтації експорту з сировинного на технологічний, що сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності національної економіки.

УДК 331.101.3:640.432

О.П. Ткаченко, канд. екон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

О.Д. Тімченко, асп. (*ХДУХТ, Харків*)

ЕФЕКТИВНІСТЬ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Для визначення ефективності системи мотивації праці підприємства ресторанного бізнесу було досліджено внутрішню мотивацію персоналу, потреби персоналу та чинники, що впливають на мотивацію. Проведене дослідження має певну особливість, яка полягає в тому, що його основою є експертне опитування всіх категорій персоналу закладу ресторанного

бізнесу. Такий підхід обумовлений тим, що реально відбиває стан мотивації на підприємстві та дозволяє враховувати чинники певного суб'єктивного характеру, що у свою чергу дозволяє виокремити бачення цими працівниками основних проблем, які є на підприємстві і, зокрема в системі мотивації високопродуктивної діяльності. Опитування працівників як експертів проводилось за спеціально розробленими анкетами. У розрізі категорій персоналу, що взяв участь в опитуванні, керівники та спеціалісти складають 21,9%, найбільша питома вага припадає на торговельний та виробничий персонал і становить 58,5%, технічні виконавці складають 19,5%. В анкетах пропонувалося здійснити певне ранжування мотиваційних чинників за ступенем впливу на результативність та ефективність роботи.

За структурою відповідей на запитання загального характеру респонденти висловили думку, що рівень заробітної плати недостатній (75,6%) і не стимулює персонал до ефективної роботи (90,2%), і взагалі на підприємстві не існує системи мотивації високопродуктивної праці (73,2%). На підприємстві не проводяться опитування щодо мотивації персоналу (80,5%), а існуюча система мотивації є неефективною (87,8%).

Отримані результати вимагають детального визначення ступеня задоволеності персоналу роботою. Із цією метою нами запропоновано анкету з питань, на які необхідно дати відповідь за десятибальною системою оцінювання.

На питання анкети: «На рівень мотивації високопродуктивної роботи найбільше, на Ваш погляд, впливають такі чинники?», – більшість респондентів відповіла, що матеріальні фактори (31,28%), які включають заробітну плату, надбавки, доплати премії тощо. Другу позицію (28,47%) займають організаційні фактори, тобто умови праці, графік роботи, розширення сфери діяльності тощо. Моральним факторам (грамоти, подяки тощо) надано 22,31%. Найменшу кількість балів (17,94%) одержали психологічні фактори: сприятливий психологічний клімат, стосунки з колегами.

У наступному питанні: «Які мотиви найбільше впливають на Ваше бажання ефективно працювати?» – визначено, що найвагомим мотивом для опитаних є заробітна плата – 19,84%. Другий і третій за важливістю мотиви – це відповідно можливість одержувати надбавки (18,38%) та різні доплати (17,19%). Чимале значення для респондентів має самостійність у роботі, кар'єрне зростання, службове просування – 14,3%. Наступні за значимістю мотиви – комфортні умови роботи та участь у розподілі прибутку підприємства (9,13 та 7,97% відповідно).

Майже на одному рівні знаходяться прагнення самореалізації (5,56%) та творчості в роботі (4,23%). Найменшу кількість балів отримали престиж підприємства (2,12%) та соціальна безпека (1,28%),

що свідчить про вагомість матеріальної винагороди за виконану роботу. Заробітна плата та різноманітні доплати і надбавки в сукупності склали більше половини відповідей (55,4%).

На питання: «Вам важливо те, що на роботі існують виплати на...?» – більшість опитаних відповіла, що надає перевагу обідам (44,54%), а 27,64% – оплаті медогляду. Важливе значення для респондентів має проїзд додому (27,82%), в основному це співробітники, що працюють до «останнього клієнта». Як бачимо, фактор економії коштів на обідах і часу на приготування їжі є найважливішим.

Щодо наступного питання: «Яке місце в оплаті затрат і результатів та створенні ефективної мотивації займає?» – найсуттєвішим для респондентів є професійно-кваліфікаційний рівень персоналу (38,06%). Важливе значення також мають особистісні якості персоналу (22,69%). Майже однакові за значущістю є фактори продуктивності та складності робіт, відповідно – 19,86 та 19,39%. Результати опитування за цим блоком свідчать, що платити слід за професійно-кваліфікаційний рівень, особисті якості, складність, продуктивність чи результативність роботи персоналу.

На питання: «Якість роботи передусім залежить від...», – 50% респондентів відповіли, що визначальним є кваліфікація та освіта працівника. Стажу роботи надано 29,51%, а фактору винахідництва і раціоналізаторства працівника – 20,49%, що свідчить про необхідність для кожного працівника мати достатній професійно-кваліфікаційний рівень, від якого залежить якість роботи та її матеріальна винагорода.

Оцінка питання: «Які найважливіші особистісні якості працівника слід мотивувати?» – показує, що серед опитаних основна увага приділяється працездатності (29,97%) та компетентності (24,95%). Наступним за важливістю є наполегливість (19,85%), а творчість та ініціативність одержали 10,14% та 10,04%. Як бачимо, професійність і працездатність є головними у мотивації ефективної роботи персоналу.

Результати оцінки блоку впливу чинників на продуктивність та результативність праці у питанні: «Результативність роботи ви оцінюєте за...», – 49,95% надали перевагу фактору кількості виконаних робіт. Такі відповіді, як якість виконаних робіт та своєчасність виконаних робіт отримали 29,94% та 20,12% відповідно. Це говорить про те, що продуктивність роботи є головною у визначенні рівня заробітної плати. Однак одним із різновидів продуктивності є своєчасність та термін виконання завдання.

У питанні: «Продуктивність роботи, на Вашу думку, вимірюється...» – респонденти виділили кількість своєчасно виконаних робіт (25,33%), а далі кількість якісно виконаних робіт (24,42%). Не

менш значимою, на думку респондентів, є загальна кількість виконаних робіт (22,51%). Загальна кількість доручених робіт впливає на продуктивність роботи на думку 17,57% опитаних. Найменшу кількість балів (10,17%) респонденти віддали присутності на роботі. Це свідчить про те, що результативність і своєчасно виконані роботи є головними в оцінюванні продуктивності роботи.

Аналіз відповідей на питання: «Вас задовольняє те, що на роботі...», – показує, що на підприємствах респонденти найбільш цінують гарні стосунки зі співробітниками (27,49%) та з підлеглими (25,45%). Фактори визначення та ухвалення результатів роботи, а також наявність певної соціальної політики отримали 18,13 та 15,22% відповідно. Останню позицію займають гарні стосунки з керівництвом (13,71%). Рівень стосунків з колегами та підлеглими є визначальними в оцінюванні задоволеності від роботи.

На питання: «Вас приваблює у роботі те, що є...», – 46,22% відповіли, що стабільність у розвитку підприємства. Друге місце займає гарантована зайнятість (32,06%). Найменше респондентів (21,72%) обрали впевненість у майбутньому. Привабливість праці залежить передусім від стабільності роботи підприємства.

У питанні: «Вам подобається, що на роботі є можливість у...», – найбільшу кількість балів (29,21%) респонденти віддали службовому просуванню. Наступною за значимістю є можливість досягти успіху в роботі – 20,27%. Майже в однаковому діапазоні знаходяться прийняття участі в управлінських рішеннях, спілкуванні під час роботи та контролю за станом процесу (17,9, 16,69 та 15,93% відповідно).

За результатами дослідження матеріальні стимули найбільше вмотивовують забезпечення потреб працівників закладу. З урахуванням категорій персоналу мотиваційні чинники можна подати в такій послідовності: заробітна плата, доплати, надбавки, соціальна безпека, комфортні умови роботи (на першому місці для найманих робітників); заробітна плата, надбавка, доплати, кар'єра і соціальна безпека (для фахівців); заробітна плата, доплати, надбавки, самореалізація та самостійність в роботі (для керівників). Як бачимо, у трьох випадках заробітна плата є домінуючим мотивом для всіх категорій персоналу підприємств. Отже, мотивація має двосторонню спрямованість, з одного боку, вона задовольняє потреби закладу, а з іншого – персоналу та має як соціальний, так і економічний зміст.

Узагальнення отриманих результатів свідчить, що найактуальнішим для працівників закладу є удосконалення системи стимулювання праці і розроблення дієвого мотиваційного механізму високопродуктивної діяльності персоналу.

С.С. Ткачова, канд. екон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

О.П. Ткаченко, канд. екон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

САМОНАВЧАЛЬНІ ОРГАНІЗАЦІЇ: СУТНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ

Сучасний етап розвитку економіки України вимагає від конкурентоспроможних організацій здатності самостійно навчатися. Здатність навчатися швидше за своїх конкурентів закордонні експерти називають чи не єдиною стійкою конкурентною перевагою організації в будь-якій сфері.

Сутності, ознакам, принципам, параметрам якості, методичним підходам щодо формування та розвитку самонавчальних організацій приділяється багато уваги в публікаціях закордонних та вітчизняних науковців, особливо педагогічного профілю. У науковій літературі розглядається феномен таких організацій, основна ідея якого полягає в тому, якщо організація хоче вижити в жорстких умовах, навчання має стати необхідною і суттєвою складовою стратегії її розвитку. Навчання у такій організації має бути актуальним, загальним, свідомим, неперервним, інтегративним і має здійснюватись на індивідуальному, груповому та організаційному рівнях.

У науковій літературі, пов'язаній з проблематикою самонавчальних організацій, використовуються різні терміни. Поряд з термінами «самонавчальна організація» та «організація, що самонавчається», пропонується термін «організація, що навчається». Термін «самонавчається» є похідним від «самонавчання» і відрізняється від терміну «навчання». Навчання – це процес зовнішнього педагогічного впливу на людину з метою прищеплення їй певних якостей, не пов'язаний із застосуванням самою людиною набутого досвіду в подальшій практичній діяльності, як це має місце у випадку з самонавчанням. Термін «самонавчання» найбільш повно відображає імператив корпоративного або організаційного навчання, у порівнянні з терміном «навчання». Самонавчання націлює на актуалізацію саме внутрішніх, власних умов, чинників, механізмів та інструментів когнітивного розвитку конкретної організації.

Сутність та особливості самонавчальних організацій розкриваються у визначеннях вітчизняних та закордонних авторів. Самонавчальною організацією вважають: організацію, яка постійно

вчиться на своєму досвіді та постійно використовує те, чому вона вчиться (Г. Сарган); як штучно утворену організацію, побудовану на базі групових форм організації праці (В. Дудяшова); організацію, яка розвивається на основі інновацій, здатна запроваджувати не лише готові (розроблені іншими організаціями) інновації, а й створювати власні (А. Ідрісова); як організацію, на якій постійно відбувається процес розширення спроможності отримання бажаних результатів, що є неможливим без вільного колективного навчання та мислення (П. Сенге); організацію, основною якістю якої є самостійна діяльність з розширеного відтворення новітніх знань та ключових компетенцій співробітників (Б. Саліхов).

Сутність поняття «самонавчальна організація», на наш погляд, глибше розкривається за допомогою принципів та концептуальних елементів таких організацій. Серед принципів функціонування визначають: динамічність; домінування групової форми організації праці; удосконалення внутрішньо фірмових комунікацій на основі активного залучення працівників до процесу прийняття рішень; спрямованість діяльності на розширення корпоративних знань (Н. Кипень). У концепції самонавчальної організації визначають такі обов'язкові складові, як: 1) системне мислення; 2) інтелектуальні моделі; 3) особисте удосконалення; 4) спільне бачення; 5) групове навчання та діалог (П. Сенге). Необхідно зазначити, що вітчизняні та закордонні автори у своїх наукових працях постійно доповнюють перелік важливих принципів та елементів концепції самонавчальної організації.

Метою наукової роботи, поряд з вивченням сутності поняття «самонавчальних організацій», є визначення особливостей та перспектив розвитку самонавчальних організацій у ресторанному бізнесі. Слід зазначити, що наукових публікацій такої проблематики, край недостатньо.

Самонавчальні організації порівнюються з традиційними організаціями за допомогою таких параметрів, як: наявність відтворювального циклу нових знань, когнітивне джерело економічного зростання та конкурентних переваг, якість «соціально-економічного генотипу», характер і якість економічної стійкості та інтелектуальної безпеки, змістовні ознаки інноваційної діяльності, якість корпоративного інтелектуального капіталу, якість організаційної побудови корпорації, якість корпоративних інститутів, якість соціально-економічних взаємодій, якість та основна форма корпоративного управління (Б. Саліхов).

За результатами порівняльного аналізу ознаки самонавчальних організацій у ресторанному бізнесі мають сітвові організації – ресторани мережі та групи. Ресторанні мережі об'єднують заклади швидкого обслуговування, типу Quick&Casual, демократичні ресторани. Кожна мережа має єдину назву, логотип, єдиний для всіх закладів формат. Ресторанні групи називають віртуальними мережами, які, в основному, представлені елітними ресторанами. Кожна ресторанна група має загальну назву, логотип, об'єднує різні за форматами заклади.

У теперішній час більшість сітвових організацій ресторанного бізнесу розвиваються за бізнес-моделлю франчайзингу, що, за нашим підходом, також є характеристикою самонавчальних організацій. Бізнес-модель франчайзингу реалізується за умов об'єднання елементів інвестування, оренди, трансферу технологій, ліцензування, дилерства, купівлі-продажу, патентування, надання освітніх послуг та ін. Здійснюється передача технологічних, маркетингових та організаційних інновацій та відповідно підвищується рівень інноваційності самих суб'єктів господарювання. Компанія-франчайзер виконує роль розробника інновацій, компанія-франчайзі є їх споживачем та забезпечує подальше розповсюдження та впровадження. Франчайзинг позитивно впливає на створення умов для здійснення інноваційної діяльності в суб'єкті господарювання, формування механізму її контролю та регулювання. Франчайзинг впливає на мотивацію топ-менеджерів, що стимулює активніше використовувати інновації та впроваджувати їх в операційну діяльність, а також формувати ефективні взаємовідносини з персоналом, залучати його до інноваційного процесу, забезпечувати безперервне навчання. Використання інноваційних франшиз дозволяє підвищити продуктивність праці, удосконалити систему маркетингу, покращити комунікації зі споживачами, підвищити результативність управління якістю, організаційним розвитком самонавчальних організацій. Франчайзинг є реальним, дієвим та ефективним інструментом формування та розвитку вітчизняних і міжнародних ресторанних мереж та груп.

Результати наукової роботи будуть використані під час проведення конкурентного аналізу самонавчальних організацій ресторанного бізнесу.

ФІНАНСУВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ ЯК ОСНОВНИЙ ЕЛЕМЕНТ МАТЕРІАЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ

Якщо розглядати мотивацію з точки зору одержуваних благ, то мотивація персоналу буває двох видів: матеріальна і нематеріальна. Обидва ці види мотивації застосовуються для успішного функціонування підприємства та його розвитку. Як правило, ці види мотивації застосовуються спільно. В залежності від рівня управління і поставлених цілей мотивації, співвідношення матеріальних і нематеріальних видів мотивації змінюється.

Матеріальна мотивація передбачає отримання певних матеріальних благ, які можуть бути виражені в грошовому вираженні, матеріальних об'єктах або послуги. Цей вид мотивації персоналу застосовується на рівні мотивації окремого працівника або групи працівників. На рівні мотивації всього колективу організації він застосовується рідше, так як є малоефективним [1].

Провідна роль в матеріальній мотивації трудової діяльності належить заробітній платі, як основній формі доходу найманих працівників. Водночас зауважимо, що взаємозв'язок заробітної плати як і доходів в цілому і мотивації трудової діяльності складний і суперечливий.

Для розуміння внутрішніх механізмів мотивації трудової діяльності принципово важливим є визначення чинників, які впливають на рівень матеріальної мотивації, дієвість матеріальних стимулів та з'ясування їх природи [2].

Матеріальну мотивацію трудової діяльності слід розглядати як похідну від комплексної дії низки макро- та мікроекономічних чинників, у тому числі: рівня заробітної плати та її динаміки; наявності прямої залежності рівня заробітної плати від кількості, якості й результатів праці; диференціації заробітної плати на підприємстві та в суспільстві в цілому; структури особистого доходу; матеріального забезпечення наявних грошових доходів тощо.

Рівень заробітної плати значною мірою визначає можливість повноцінного відтворення робочої сили, а тому й силу мотивації. Уже на початку ХХ ст. Передові підприємці усвідомлювали необхідність посилення матеріальної мотивації на основі підвищення рівня заробітної плати.

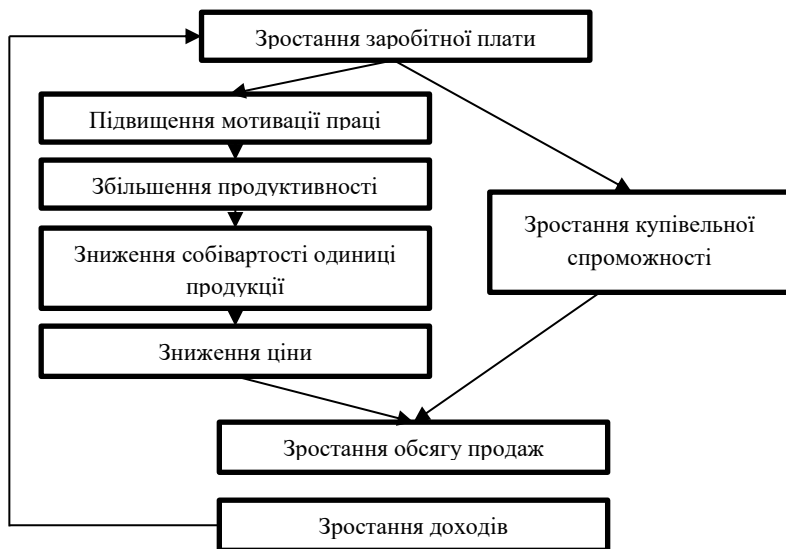


Рисунок 1 – Взаємозв’язок заробітної плати, ефективності та доходів [3]

Штучне зниження вартості робочої сили протягом багатьох століть було могутнім дестабілізуючим, де мотиваційним чинником. Людству потрібно було пройти тривалий шлях усвідомлення необхідності підвищення рівня життя трудящих і насамперед збільшення заробітної плати.

Підвищення ціни робочої сили посилювало зацікавленість найманих працівників у результатах своєї праці, сприяло збільшенню її продуктивності, підвищенню якості продукції, економії матеріалів, унаслідок чого знижувались витрати в розрахунку на одиницю продукції [3].

Інформаційні джерела:

1. Мотивація персоналу як один з основних інструментів успішного управління персоналом / Устіловська А.С. // Науковий журнал «Молодий вчений» №4.4. (44.4), квітень 2017. – С. 112-116.

2. Матеріальна мотивація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lubbook.org/book_336_glava_83_13.2._Mater%D1%96alna_motiva%D1%81%D1%96ja.html

3. Матеріальна мотивація праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://helpiks.org/5-39610.html>.

Л.О. Чернишова, канд. екон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

В.О. Яцуценко, магістрант (*ХДУХТ, Харків*)

ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

На сучасному етапі розвитку економіки України стратегічним завданням визначено формування моделі інноваційного оновлення, яка спрямована на істотне підвищення ефективності національного господарства, зростання ВВП шляхом цілеспрямованої діяльності зі створення, освоєння у виробництві й просування на ринок технологічних і організаційно-управлінських інновацій.

У центрі багатоаспектної системи чинників інноваційного розвитку має бути задоволення інтересів громадян як рушійної сили необхідних реформ стосовно ефективного використання ресурсів та забезпечення сталого розвитку країни. Інноваційний характер розвитку країни повинен охоплювати досягнення науково-технічного прогресу, ефективні соціально-економічні та екологічні технології. Весь накопичений потенціал, зокрема людський, виробничий, технологічний, має бути спрямований на формування сприятливого середовища життя.

Механізм впровадження інноваційних технологій в процес національного розвитку повинен характеризувати комплексну систему інструментів (правових, економічних, адміністративних, організаційних, освітніх, традиційних тощо), пов'язаних між собою спільними цілями, принципами та відповідними ресурсами. Тобто ефективність механізму повинна забезпечуватись створенням умов, за яких не можна відмовитися від інноваційної діяльності. Саме такі умови формують креативне середовище, яке обумовлює розвиток інновацій.

Стимулювання інноваційної діяльності країни у світовій практиці здійснюється за рахунок пільгового фінансування, дофінансування проектів коштами державних фінансово-кредитних установ та надання гарантій інвесторам.

За роки незалежності в Україні розпочато трансформаційні процеси у науково-технологічній та інноваційній сферах, проте темпи розбудови сучасного формату сьогодні є занадто низькими.

Процес розширення обсягів залучення інвестицій в Україну з різних держав, як стимулу інноваційної діяльності, має свої особливості. При залученні інвестицій із пострадянських країн доцільно відновити функціонування спеціальних економічних зон та

промислово-фінансових груп на рівні національного законодавства, оскільки такі інвестиції здебільшого залучаються на вже існуючі підприємства, в діяльності яких зацікавлені технологічно пов'язані з ними підприємства пострадянських країн. З метою залучення інвесторів із розвинених держав Європи, Азії та Америки важливим моментом має стати створення відповідних баз даних та підрозділів (агенцій) у міністерствах і відомствах, які проводитимуть активну політику через відповідні конференції, презентації тощо. Безперервний моніторинг інноваційних процесів та швидке реагування держави на особливості розвитку є одним із необхідних заходів реалізації проекту моделі інноваційного розвитку.

Сучасна інфраструктура інноваційного розвитку в Україні досить обмежена (науково-технічні підприємства, фонди) і потребує всебічної державної підтримки. З цією метою необхідне раціональне використання соціальних, економічних та природних ресурсів на засадах сталого розвитку, розширення підприємництва. Зважаючи на особливості сучасної вітчизняної економічної політики, насамперед доцільне ефективне поєднання виробничого та невиробничого потенціалів з метою забезпечення їхньої привабливості для інвестицій.

З урахуванням сучасних основних характеристик механізму інноваційного розвитку в Україні, нами виокремлені основні напрями його реалізації:

- створення загальних умов інноваційного розвитку економіки, забезпечення можливості виникнення та впровадження інновацій, формування сприйнятливості економіки до інновацій, що потребує виділення та використання групи дієвих чинників, здатних структурно перебудувати економіку, встановити такі залежності та зв'язки між окремими сферами господарювання, які зможуть акумулювати системний ефект;

- перетворення виробництва, для чого потрібні різні способи організації інноваційного процесу, які дадуть змогу надати інноваційності праці, підвищити до необхідного рівня його продуктивність, зробити можливим його заміщення машинами, перетворити знання в необхідний та вирішальний чинник виробництва і акумулювати виробничий ефект;

- досягнення необхідного рівня фінансового забезпечення потреб виробництва при виході на інноваційний шлях розвитку, для чого потрібні певні методи, які спрямовуватимуть фінансові потоки на інноваційно-перетворюючі напрями та акумулюватимуть інвестиційний ефект.

МАРКЕТИНГ В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Для реалізації ринково орієнтованих пріоритетів та досягнення стратегічних цілей розвитку в умовах нестабільності, неоднозначності і ризику необхідним є здійснення антикризового управління діяльністю торговельних підприємств на засадах маркетингу.

Під маркетинговим забезпеченням антикризового управління торговельним підприємством пропонуємо розуміти діяльність, спрямовану на розробку і реалізацію адекватних заходів профілактики та виходу підприємства з кризи, якій передують повномасштабні маркетингові дослідження кризової ситуації та обґрунтування методичного інструментарію пошуку шляхів її подолання задля відновлення і покращення параметрів ефективності господарської діяльності підприємства, отримання нових конкурентних переваг у нестабільному бізнес-середовищі та можливості сталого розвитку.

Маркетингові інструменти повинні реалізуватися у відповідності із конкретною антикризовою маркетинговою програмою. За необхідності на підставі антикризової маркетингової програми розробляється план реалізації антикризових заходів (внутрішній документ, що містить перелік конкретних заходів, які передбачається здійснити, терміни їх початку та закінчення, необхідні ресурси (кошти) та очікуваний результат реалізації, а також визначає відповідальну особу та виконавців). Розроблені антикризова маркетингова програма та план антикризових заходів: мають бути підпорядковані стратегічним інтересам підприємства; забезпечувати комплексне вирішення питань фінансового оздоровлення та відновлення працездатності підприємства; бути привабливими для зовнішніх інвесторів та забезпечувати залучення зовнішніх коштів, необхідних для їх здійснення; встановлювати цілі, які кількісно вимірюються та можуть контролюватися; містити рішення, що усувають існуючі проблеми і загрозу для функціонування підприємства; конкретизувати завдання в розрізі структурних підрозділів та функціональних служб підприємства; передбачати кількісні та якісні наслідки запропонованих заходів, можливі терміни їх отримання.

Розробка маркетингової програми є основою для формування та реалізації маркетингової стратегії антикризового управління діяльністю

торговельного підприємства. Ефективність маркетингової стратегії антикризового управління визначається дотриманням основних принципів її розробки, а саме: плановості; постійного контролю; швидкого реагування; цілеспрямованості; достовірності і повноти охоплення; прогнозованості; чіткості і послідовності; компетентності; орієнтованості (направленості); багатоваріантності; професіональності; максимізації результативності антикризових маркетингових заходів; оптимізації співвідношення дієвості антикризових заходів та ризику їх реалізації.

Стратегія маркетингу в антикризовому управлінні дає підставу для використання конкретних маркетингових інструментів, засобів і методів забезпечення умов для досягнення обсягу продажів і частки ринку, що сприяють підвищенню ефективності підприємства, конкурентоспроможності господарської діяльності підприємства, посиленню його фінансової стійкості тощо. Основними маркетинговими інструментами реалізації антикризової стратегії є:

- система ціноутворення у відповідності з фактичним і прогнозованим станом ринку;
- сегментація ринку і виділення найбільш маржинальних або додаткових сегментів споживачів;
- вдосконалення якості та інших факторів споживчої цінності послуг у відповідність із запитами цільових груп споживачів;
- оптимізація каналів і способів продажів;
- використання додаткових каналів просування, зокрема, інструментів малозатратного «партизанського» маркетингу тощо.

Дослідження проблемних аспектів маркетингової підтримки антикризового управління дозволило обґрунтувати теоретичний базис, методологію та напрями практичної реалізації концепції маркетингового забезпечення управління підприємством торгівлі в умовах кризи та розробити відповідну референтну модель, що слугуватиме базисом укріплення конкурентної позиції підприємства на ринку, виведення його з кризи та ліквідації її негативних наслідків.

Викладене доводить, що маркетингове забезпечення процесу управління відіграє важливу роль в організації ефективної взаємодії елементів системи антикризового управління торговельним підприємством із бізнес-середовищем. Розроблена референтна модель концепції формування маркетингового забезпечення дозволить підвищити ефективність процесу антикризового управління.

І.Л. Шевчук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ПЕНСІЙНОГО РЕФОРМУВАННЯ ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ

Пенсійна система є необхідним атрибутом сучасної розвиненої держави. Характерними глобальними викликами для переважної більшості пенсійних систем в економічно розвинених країнах сьогодні стали порушення їхньої економічності внаслідок демографічних зрушень за рахунок зростання тривалості життя (у тому числі й серед пенсіонерів) та низька народжуваність. Це спричинило появу диспропорції у встановленому при впровадженні сучасного пенсійного забезпечення співвідношенні між платниками внесків до пенсійних фондів та отримувачами пенсій ($\approx 4\div 5$ працюючих осіб до 1-го пенсіонера), що призвело до зростання навантаження на солідарну систему, а отже й підвищення пенсійного віку.

У світі активне реформування пенсійних систем в Німеччині, США, Італії, Франції, Угорщині, Польщі, Чехії, Швеції та Японії розпочалося після світової фінансової кризи 2008-2010 рр. й включали плавне підвищення пенсійного віку; збільшення розміру страхових внесків та періоду страхування; обмеження практики дострокового виходу на пенсію; стимулювання створення приватних пенсійних фондів та ін.

За розрахунками експертів до 2050 року у світі в середньому пенсійний вік повинен підвищитися до 70 років, оскільки число осіб у віці, старше за 65 років збільшиться у три рази.

Проведений аналіз показав, що сьогодні у розвинених європейських країнах, де тривалість життя перевищує 80 років, пенсійний вік знаходиться на рівні 65-67 років. В США це співвідношення складає 79,1/66 (можна вийти на пенсію й достроково – у 62 роки, але тоді пенсія буде нараховуватися у неповному обсязі і залишиться такою назавжди. В середньому ж, американці стають пенсіонерами: чоловіки – у 67 років, жінки – у 65). В Японії тривалість життя становить 83,5, а вихід на пенсію відбувається у 65-70 років (є можливість піти на пенсію й у 60-64 роки, але тоді базова частина виплат урізається на 25 %. При продовженні трудової діяльності після настання пенсійного віку, трудова пенсія щороку стає більшою на 5 %). Середня тривалість життя в Україні за даними Державної служби статистики складає 71 рік.

В Україні необхідність впровадження повномасштабної пенсійної реформи була пов'язана не тільки із старінням населення, характерним для усього світу та дефіцитністю Пенсійного фонду України, а також з вимогою міжнародних кредиторів, зокрема МВФ, який вимагав поступово наблизити пенсійний вік, який становив на той час 60 років для чоловіків та 55 – для жінок, до загальноприйнятих європейських стандартів на рівні 63+. Ще одним фактором, що також вплинув на необхідність реформування пенсійної системи в Україні, стала демографічна криза, яка призвела до значного скорочення населення, зміни частки економічно активних громадян, що суттєво змінило співвідношення кількості пенсіонерів та зайнятого населення та негативно вплинуло на параметри солідарної пенсійної системи. Якщо на початку 90-х років на одного пенсіонера припадало майже двох платників пенсійних внесків, то сьогодні – фактично один. Такі зміни не могли не позначитись на фінансовому становищі Пенсійного фонду і призвели до його системної кризи. За прогнозами аналітиків з часом на одну особу, яка сплачує внески, буде припадати 1,4 пенсіонера, що остаточно зруйнує пенсійну систему, не залишаючи жодних шансів на забезпечену старість тим, хто сьогодні працює.

Невідповідність пенсійної системи України потребам часу, її обтяжливість для суспільства та бізнесу, низький рівень пенсійних виплат для більшості громадян потребували термінових змін, що й призвело до початку реформування вітчизняної системи пенсійного забезпечення у 2004-му році, яке й по теперішній час здійснюється у трьох напрямках: реформування солідарної системи; створення обов'язкової накопичувальної системи; розвиток добровільної недержавної накопичувальної системи. З прийняттям Закону України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» у 2011 році було внесено зміни щодо: пенсійного віку (сьогодні для чоловіків – 60 років, для жінок – 58 років, якщо немає певних пільг); страхового стажу; визначення заробітку; перерахунку та виплати пенсій; зниження відсотку при обчисленні «спеціальних» пенсій до 80 % від заробітної плати; поступового запровадження обов'язкової накопичувальної системи. 2017-го року з прийняттям Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій» було запроваджено осучаснення пенсій, тобто їх перерахунок відповідно до зростання середньої заробітної плати, з якої сплачуються внески; встановлення нових вимог щодо величини необхідного страхового стажу; скасування особливих умов виходу на пенсію та оподаткування пенсій, збільшення мінімальної пенсії до 1452 грн. До позитивних змін можна віднести

зарахування до страхового стажу ведення підприємницької діяльності за спрощеною системою оподаткування та проходження військової служби до 31 грудня 2017 р. включно. Але зі страхового стажу чомусь виключили: перебування у відпустці у зв'язку з вагітністю та пологами з 1 січня 2004 р. по 30 червня 2013 р. включно; перебування у відпустці по догляду за дитиною до досягнення нею шестирічного віку з 1 січня 2004 р. до моменту введення сплати страхових внесків для жінок, які перебувають у відпустці по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку; навчання у вищих навчальних закладах за денною формою навчання на умовах державного замовлення, а також навчання в аспірантурі і докторантурі з 1 січня 2004 р. по 31 грудня 2017 р. включно. Й таким чином, зі страхового стажу, особливо у жінок, може «випасти» від 8 до 15 років. Правда додатковий страховий стаж, але не більше 5 років, можна буде докупити. На сьогодні це коштуватиме бажаним від 16 896 грн за один рік стажу, якого не вистачає, до 84 480 грн. за п'ять років.

Здійснюючи аналіз слід відзначити, що в Україні на теперішній час відбулося завуальоване підвищення пенсійного віку (попри обіцянки уряду цього не робити), оскільки законодавство змінило таким чином, що українці будуть виходити на пенсію все пізніше й пізніше. За прогнозами аналітиків к 2028 року лише 55 % 60-літніх українців будуть мати необхідний страховий стаж у 35 років, щоб вийти на пенсію, оскільки багато з них працюють або за кордоном, або без офіційного оформлення. Всім іншим доведеться працювати до 63 або навіть до 65 років.

Але навіть ці заходи не вирішують проблеми Пенсійного фонду України у довгостроковій перспективі, тому наступним етапом було заплановано запровадження з 1 січня 2019 р. другого рівня пенсійної системи – накопичувального. Та схоже відсутність законодавчої бази не дозволить завершити пенсійну реформу та здійснити перехід до світової трирівневої пенсійної моделі й підвищити якість пенсійного забезпечення в Україні, оскільки законопроект № 6677, який має схвальні експертні висновки вітчизняних та міжнародних спеціалістів та відповідає вимогам Директив ЄС в рамках імплементації Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС, так й не було прийнято. А якщо другий рівень пенсійної системи не буде запроваджено, можливостей завершити реформу, на думку експертів, щонайменше у найближчі 4 роки, не буде, оскільки попереду вибори Президента і Парламенту.

Інформаційні джерела:

1. Ставерська Т.О., Шевчук І.Л. Етапи пенсійної реформи в Україні // Економіка і суспільство. – 2017. – № 3. – С. 1221-1228.

І.В. Шульженко, канд. екон. наук, доц. (ПДАА, Полтава)

В.А. Алієва, магістрант (ПДАА, Полтава)

ОСОБЛИВОСТІ ПРОФІЛАКТИКИ ТА ПОПЕРЕДЖЕННЯ ТРУДОВИХ КОНФЛІКТІВ В ОРГАНІЗАЦІЇ

Профілактика та попередження трудових конфліктів повинна стати частиною стратегії організації, і зокрема, стратегії управління персоналом. Профілактика та попередження трудових конфліктів повинна включати:

- вирішення, хто є переможцем, яким буде розподіл цінностей;
- здійснення цього розподілу цінностей;
- формулювання висновку про повне завершення конфлікту [1, с. 187].

Розв'язання конфлікту в організації можливе тоді, коли досягнута згода по суперечливому питанню між учасниками конфлікту. Науковцями виділяють наступні види такої згоди:

- згода в результаті співпадання думок;
- згода відповідно до законодавчої і моральної волі зовнішньої сили;
- згода, нав'язана однією із протидіючих сторін. Якщо рішення нав'язане – конфлікт відновиться.

Під час переговорів сторони конфлікту використовують обмін пропозиціями і ідеями, щоб знайти спосіб вирішення конфлікту, який би їх влаштував. Переговори передбачають регулярні зустрічі конфліктуючих сторін для обговорення спірних питань і прийняття рішень.

Якщо переговори виявляються нерезультативними, рекомендується залучення «третьої сторони» або посередника. Існують різні види посередництва. Це, арбітраж – третя сторона виступає в ролі судді, що приймає рішення або медіаторство – це сприяння третьої сторони у вирішенні спірної проблеми і пошуку згоди.

Успішне розв'язання конфлікту можливе тоді, коли враховуються усі моменти і вибирається така тактика, яка найбільше підходить для конкретної ситуації [2, с. 37]. Ситуації можуть бути наступними. Вирішуючи конфлікт, по-перше, необхідно встановити не тільки привід конфліктного зіткнення, а й його причину, яку часто викривлено розуміють учасники конфлікту; по-друге, треба визначити «ділову зону» конфлікту; по-третє, суб'єктивні мотиви вступу людей в конфлікт.

Конфлікт не є невідворотним процесом розвитку відносин опонентів. Учасників конфлікту слід переконати в тому, що відносини між ними можуть бути налагоджені шляхом обміну думками, уточненням взаємних позицій.

Вийти з конфлікту, розв'язати його можливо, коли учасники контролюють кожний свій крок (можливо з допомогою посередника). Раціональна поведінка в конфлікті передбачає: уточнення своїх і чужих інтересів; прагматичний аналіз своїх і чужих почуттів, настроїв, емоцій; вибір стилю (загальної стратегії) поведінки у конфлікті. Конфлікт відволікає людей від роботи. Але коли ним розумно управляти, він є джерелом новаторства, творчості. Спосіб «вирішення проблеми» в конфліктній ситуації сприяє тому, що сторони шукають новаторські рішення, при яких виграють всі. Для того щоб цей спосіб працював, потрібний відповідний рівень довіри і взаєморозуміння ніж співробітниками.

Часто конфлікти між співробітниками можна вирішити змінивши структуру організації, замість того, щоб замінити працівників. Якщо два співробітники несумісні як особистості, то краще за все їх перевести в різні відділи [3, с. 123].

Таким чином, можна констатувати, що:

- управління конфліктом повинна передувати стадія його діагностики, тобто визначення основних складових конфлікту, причин, що його породили;

- управління конфліктами – це цілеспрямовані дії по усуненню (мінімізації) причин, що породили конфлікт; по корекції поведінки учасників конфлікту; по підтримці необхідного рівня конфліктності, що не виходить за контрольовані межі;

- внутрішньоособові методи управління конфліктами полягають в умінні правильно організувати свою власну поведінку, виказати свою точку зору, не викликаючи захисної реакції з боку іншої людини;

- до структурних методів вирішення конфліктів відносяться: роз'яснення вимог до роботи, формування координаційних і інтеграційних механізмів, організаційних цілей, використання систем винагороди;

- роз'яснення вимог до роботи є одним з ефективних методів управління і запобігання конфліктів;

- завершитись конфлікт може внаслідок різних причин: припинення конфлікту внаслідок взаємного примирення сторін; припинення шляхом симетричного його розв'язання (обидві сторони виграють або програють); припинення конфлікту шляхом асиметричного його вирішення – виграє одна сторона; поступове затухання конфлікту; переростання конфлікту в інше протистояння.

Інформаційні джерела:

1. Анцупов А.Я. Конфликтологія: [учебник для вузов] / А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов. – СПб.: Питер, 2007. – 591 с.
2. Урбанович О. Психологія управління конфліктними ситуаціями // [Текст] / О. Урбанович // Підручник для Директора : Журнал управлінської компетентності. – К. : Плеяди, 2007. – № 1. – С. 34–53.
3. Шаленко В. Н. Конфлікти в трудових колективах / В. Н. Шаленко К.: Скіф, 2005. – 255 с.

УДК 658.5:331.101.5

І.В. Шульженко, канд. екон. наук, доц. (ПДАА, Полтава)

С.Ю. Остапенко, магістрант (ПДАА, Полтава)

РОЛЬ КЕРІВНИКА В ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У ПІДПРИЄМСТВІ

Одним із напрямків удосконалення менеджменту є удосконалення шляхів реалізації управлінських рішень. Методологічні підходи до управлінської діяльності з погляду теорії прийняття рішень в агропромисловому комплексі до цього часу не достатньо досліджені. Вагомість і значні потенційні можливості цієї галузі, при умові застосування операційного підходу в управлінні із здатністю цього підходу чутливо реагувати на запити споживачів та інші зміни в зовнішньому середовищі й максимально адаптуватися до таких змін, являють собою значний науковий і практичний інтерес [1, с. 94].

Успіх підприємницької діяльності значною мірою залежить від економічного обґрунтування управлінських рішень, що генеруються керівництвом підприємства, чого на практиці дуже часто бракує. Пояснюється це, на наш погляд, насамперед тим, що керівники більше покладаються на свої організаторські здібності, інтуїцію і досвід, ніж на сучасні методи ухвалення оптимальних управлінських рішень, адекватних ринковій економіці. Нині техніка і технології змінюються настільки швидко, що досвід просто не встигає нагромаджуватися, тому спиратися тільки на нього дуже ризиковано. Крім того, часто йдеться про унікальні заходи, що проводяться вперше, «досвід» у таких випадках «мовчить», а «інтуїція» легко може обманути, якщо не буде підтверджена розрахунками. У сучасних умовах важливим аспектом управлінської діяльності стають наукові методи, що дають змогу

наперед оцінити наслідки кожного рішення, відкинути неприпустимі варіанти і рекомендувати найбільш вдалі, встановити, чи достатньо наявної інформації для правильного вибору рішення, а якщо ні - яку інформацію потрібно отримати додатково. Необхідність і корисність вивчення основних прийомів та підходів до прийняття та шляхів реалізації управлінських рішень є важливим елементом економічної системи. Без цього не можливе ефективне управління підприємством [2, с. 67].

Розробка рішення – це процес аналізу, прогнозування й оцінки ситуацій, вибору й узгодження найкращого альтернативного варіанта досягнення поставленої мети. Підготовка й ухвалення управлінського рішення є процесами складними і багатоетапними. У кожній організації здійснюється розробка управлінських рішень і в кожній із них практика розробки й ухвалення цих рішень має свої особливості, визначені характером і специфікою діяльності, її організаційною структурою, наявною системою комунікацій, внутрішньою культурою.

Можна виділити два основних типи працівників, що беруть участь у процесі підготовки й ухвалення рішення [3]: аналітики (системні) і керівники. Більшість керівників у процесі спільної роботи з аналітиками над постановкою задачі виявляють такі проблеми і можливості, про існування яких не було відоме до того.

Як правило, аналітики домагаються ясної, логічної, математичної постановки задачі. Однак, така постановка в очах керівника може здаватися погано пристосованою до сфери його діяльності. Зі своєї сторони аналітик схильний недооцінювати роль інтуїції і минулого досвіду, він схильний загострювати увагу скоріше на виборі і застосуванні методів обґрунтування рішень, ніж на доцільності й ефективності їхнього використання. Керівник повинний приймати рішення, спираючись на варіанти, розроблені аналітиками, серед яких вибрати оптимальний найчастіше складно. Інтуїція ж керівника повинна використовуватися на додаток, а не як заміна результатів роботи аналітиків.

Аналітики розглядають ухвалення рішення як самостійний процес, для керівників ухвалення рішення є лише частиною всього процесу керування, де необхідно враховувати й об'єктивні, і суб'єктивні фактори, що впливають на рішення проблеми.

Керівник вибирає єдиний варіант рішення з запропонованих аналітиками. Він повинний вчасно одержати дані аналізу, навіть неповні. Не прийняте вчасно рішення - більш груба, помилка, яка має тяжкі наслідки, ніж рішення прийняте, але, яке має помилки.

Завжди є якийсь оптимум, деяка крапка, до якої треба вести

дослідження і після якої настав час скористатися його плодами, прийняти рішення. Вибрати цей момент, вловити його не раніш і не пізніше – це вже справа, що вимагає іншого підходу, іншої підготовки й інших якостей, чим ті, котрі характерні для аналітика.

Можна виділити чотири основні функції керівника в процесі ухвалення та реалізації управлінських рішень :

1. Керівник повинен керувати процесом вироблення рішення;
2. Керівник висуває задачу для рішення, бере участь у її конкретизації і виборі критеріїв оцінки. Уміння правильно визначити і поставити задачу – найважливіший його обов'язок, творча частина його роботи.
3. Керівник виконує складну роботу з ухвалення рішення.
4. Керівник організує виконання рішення .

Отже, можна підсумувати, що роль керівника в процесі реалізації управлінських рішень у підприємстві є достатньо важливою в сучасних умовах господарювання.

Інформаційні джерела:

1. Щербаков О. В., Нарішкін В. С. Система підтримки прийняття рішень як невід'ємна частина сучасного інформаційного забезпечення для управління бізнесом / Щербаков О. В., Нарішкін В. С. // Інформаційні технології в технологічних системах. – 2011. – №3. – С. 93-96.
2. Прийняття управлінських рішень. [навч. посіб.] / За ред. Ю.С. Петруні. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 216 с.
3. Полінський О.М. Оцінка ефективності управлінських рішень. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// www. rusnauka.com/18_NPM_2008/Economics/34398.doc.htm](http://www.rusnauka.com/18_NPM_2008/Economics/34398.doc.htm)

УДК 65.012.123:339.924

І.В. Шульженко, канд. екон. наук, доц. (ПДАА, Полтава)

В.А. Симоненко, магістрант (ПДАА, Полтава)

ОСОБЛИВОСТІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Адаптація до швидких змін вимагає прийняття оперативних і ефективних рішень, постійного корегування того, що ми робили і як це робиться. Однак тільки реагувати на проблеми, що виникають – означає постійно запізнюватися, внаслідок чого ситуація буде ускладнюватися.

Відомо, чим складніше проблеми, тим більше часу потрібно на підготовку, обґрунтування і прийняття управлінських рішень. Тому в момент прийняття рішень ситуація рішень ситуація вже настільки змінюється і ускладнюється, що прийняті рішення, як правило, не відповідають потребі часу і тому неефективні.

Дослідники, вивчаючи основні причини, які викликають необхідність підготовки нових управлінських рішень, зазвичай відзначають п'ять причин, частка кожної з них у загальній кількості управлінських рішень дорівнює [1, с. 98]:

- 1) неполадки (проблеми) в керованій підсистемі – 27%;
- 2) вказівки вищих органів – 24%;
- 3) закінчення терміну дії попереднього рішення – 17%;
- 4) необхідність коригування раніше прийнятого рішення – 15%;
- 5) новий стан керованої підсистеми – 14 %.

Крім цих п'яти є й інші причини, але їх частка незначна.

Таким чином, безпосередніми причинами, що спонукають здійснювати підготовку і прийняття управлінських рішень, є ті чи інші соціальні (у тому числі й управлінські) проблеми. Вони пов'язані насамперед з різними відхиленнями фактичного стану керованої підсистеми від запрограмованого, а також з усякого роду порушеннями в механізмі функціонування системи в цілому. При цьому, якщо відхилення і порушення не випадкові (епізодичні), а часті та стійкі, то вони можуть розглядатися як свідчення недосконалості самої системи.

Для того щоб управлінське рішення було ефективним, треба враховувати такі чинники:

1. Ієрархія в прийнятті рішень – делегування повноважень з прийняття рішень ближче до того рівня, на якому є більше необхідної інформації та який безпосередньо приймає участь у реалізації прийнятого рішення. В цьому випадку виконавцями рішення є співробітники суміжних рівнів. Контакти з підлеглими, які знаходяться більш ніж на один ієрархічний рівень нижче (вище), не допускаються.

2. Використання цільових між функціональних груп, до складу яких запрошують працівників з різних підрозділів та різних організацій.

3. Використання прямих горизонтальних зв'язків під час прийняття рішень. В цьому випадку (особливо на початковій стадії процесу прийняття рішень) збір та обробка інформації здійснюється без звертання до керівництва щаблем вище. Такий підхід сприяє прийняттю рішень в більш короткі строки, підвищенню відповідальності за виконання прийнятих рішень.

4. Централізація керівництва передбачає: процес прийняття рішення повинен знаходитись під керівництвом одного (загального)

керівника. В цьому випадку формується ієрархія у прийнятті рішень, тобто кожний керівник нижчого рівня вирішує свої проблеми (приймає рішення) зі своїм безпосереднім керівником, а не з керівником вищого рівня, обминаючи свого безпосереднього керівника.

Рішення вважається ефективним, якщо воно відповідає вимогам, які виходять із ситуації та мети організації [2, с. 169-170].

Вимоги до управлінських рішень: ефективність, економічність, своєчасність, обґрунтованість, реальність.

Ефективне рішення повинно найбільш повно забезпечувати досягнення поставленої організацією мети.

Економічне рішення повинно забезпечувати досягнення поставленої мети з найменшими витратами.

Своєчасність рішення та досягнення цілей. Коли вирішуються проблеми, події розвиваються. Може статися так, що прекрасна ідея (альтернатива) старіє і втрачає сенс у майбутньому. Вона (ідея) була актуальна у минулому.

Обґрунтованість рішення. Виконавці повинні бути переконані, що рішення обґрунтоване, тому не можна плутати фактичну обґрунтованість та її сприймання виконавцями.

Реальність виконання рішення повинна відповідати силам колективу та його ресурсам. Рішення повинно бути таким, яке можна реально здійснити, тобто не можна приймати рішень, які не реальні, абстрактні. Прийняття рішення повинно бути ефективним та відповідати силам та можливостям колективу, який його виконує.

Для досягнення ефективності рішень особливого значення набувають методи доведення прийнятих рішень до виконавців. Доведення рішень до виконавців починається з розчленування альтернатив на групові та індивідуальні завдання та підбору виконавців. Кожний співробітник отримує персонально конкретне завдання, яке відповідає його службовим обов'язкам та залежить від об'єктивних та суб'єктивних чинників.

Інформаційні джерела:

1. Василенко В. А. Теорія і практика розробки управлінських рішень: [навч. посіб.] / Василенко В. А. – К. : ЦУЛ, 2003. – 420 с.

2. Колпаков В. М. Теория и практика принятия управленческих решений [навч. посіб.] / Колпаков В. М. – К. : МАУП, 2000. – 256 с.

Н.В. Якименко-Терещенко, д-р екон. наук, проф. (*ХТЕІ КНТЕУ, Харків*)
К.В. Чикота, магістрант (*ХТЕІ КНТЕУ, Харків*)

ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Інформаційна економіка – це сучасна стадія розвитку людської цивілізації, яка характеризується панівною роллю знань, творчої праці та інформаційних благ. З нею тісно пов'язано поняття інтелектуального капіталу, який поступово стає ключовим фактором розвитку та конкурентоспроможності суб'єктів господарювання в умовах невизначених перманентних змін.

Управлінням інтелектуальним капіталом – це процес цілеспрямованого впливу на елементи інтелектуального капіталу підприємства, при якому відбувається створення цінності за рахунок генерації і збільшення знань, розвитку інновацій і інфраструктури, створення сприятливого клімату, зміни способу мислення менеджерів, що зміцнює конкурентні позиції компанії на ринку [1].

Ефективне управління інтелектуальним капіталом повинно сприяти отриманню економічного ефекту, який проявляється в створенні нових технологій виробництва; збільшенні частки ринку; зниженні витрат на виробництво продукції, наданні збільшеного обсягу послуг, що, в кінцевому підсумку, має сприяти збільшенню прибутків; наближенні України до європейських та світових стандартів відносно якості, безпеки продукції та бізнес-процесів; розробці і впровадженні прогресивних технологій управління та виробництва тощо. Такий ефект досягається шляхом належної організації праці для збільшення її інтелектуалізації, внесення творчих та креативних моментів, створення організаційної культури, націленої на інновативний шлях розвитку підприємства шляхом інтелектуального розвитку та розкриття здібностей персоналу [2].

Оскільки інтелектуальний капітал є основою для майбутнього зростання економічного ефекту підприємства, тому його оцінювання допомагає сформувати довгострокову стратегію підприємства в постійно змінному зовнішньому середовищі і використовується як інструмент комунікацій.

На сьогодні не існує єдиної, загальновизнаної методики оцінювання інтелектуального капіталу та його окремих структурних елементів. Інтелектуальний капітал підприємств формується і

використовується під впливом множини чинників, які визначають специфіку його стану, розвитку та відтворення, і мають різний рівень впливу в залежності від внутрішньої структури та особливостей його застосування. Ключовий вплив на рівень інтелектуального капіталу мають фактори (показники), які належать до характеристики людського капіталу як елементу інтелектуального. Також потрібно враховувати те, що в умовах економіки знань набувають особливого значення показники, які характеризують якість системи підготовки та перепідготовки кадрів, особливо в частині формування професійних компетенцій, організаційно-управлінських знань та досвіду. Тобто ті, які характеризують інтелектуально-кадрове забезпечення підприємства. Враховуючи зазначене етапами оцінки інтелектуального капіталу підприємства слід визначити:

а) визначення елементів (груп) інтелектуального капіталу та факторів цих елементів. Такими групами пропонуємо встановити «Людські активи», «Інфраструктурні активи», «Інтелектуальна власність та інноваційність виробництва», «Ринкові активи»;

б) визначення в межах групи значень факторів інтелектуального капіталу;

в) визначення всередині групи чинників, зі збільшенням значень яких інтелектуальний капітал підприємства підвищується («прямі») і навпаки («зворотні»);

г) обчислення індивідуальних значень факторів в групі;

д) обчислення комплексних показників інтелектуального капіталу групи;

е) обчислення інтегральних показників інтелектуального капіталу з урахуванням вагових коефіцієнтів кожної з груп;

ж) обчислення рівня інтелектуального капіталу підприємства

Перевагою представленого методичного підходу до оцінки рівня інтелектуального капіталу є порівняльний характер оцінки, що дозволяє керівництву підприємства порівняти рівень інтелектуального капіталу підприємства з підприємством-конкурента та розробити управлінські рішення в напрямку його підвищення.

Інформаційні джерела:

1. Жарінова А. Г. Методологія управління інтелектуальним капіталом в умовах становлення інформаційної економіки: монографія / А. Г. Жарінова. – К. : Нічлава, 2013. – 323 с.

2. Зеліско І. М. Управління інтелектуальним капіталом підприємств: монографія / І. М. Зеліско, Г. Ю. Пономаренко – Київ: Київський університет імені Бориса Грінченка, 2015. – 280 с.

Секція 4

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ФАХІВЦІВ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СФЕРИ



УДК 657

Т.П. Барчак, асп. (*ЖДТУ, Житомир*)

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ПРОФЕСІЙНІ РИЗИКИ БУХГАЛТЕРА

Професійна діяльність бухгалтера постійно здійснюється в межах норм професійної етики, однак постійно перебуває під впливом загроз щодо дотримання етичних норм. Це зумовлює існування суб'єктивних та об'єктивних професійних ризиків бухгалтера. Вказані ризики та їх наслідки є факторами впливу на якісні показники діяльності бухгалтера, зокрема на достовірність фінансової звітності. Тому, однією із значущих проблем професійної діяльності бухгалтера залишається ідентифікація його професійних ризиків, оцінка їх ступеня та можливих наслідків, а також визначення видів відповідальності за завдану підприємству та/або третім особам шкоду.

Дослідженнями ризиків професійної діяльності бухгалтера займалися такі вчені, як А.П. Альгін, І.О. Арлюкова, А.Ш. Джангетов, А.П. Задков, І.В. Єсарєва, О. Королева, Я.В. Соколов, А.С. Толстова, Т.Є. Хірная, О.В. Цветкова, А.Є. Шевелєв, О.В. Шевелєва. Проте, незважаючи на значну кількість публікацій, залишаються невирішеними питання якісної та кількісної оцінки професійних ризиків бухгалтера.

Отже, професійний ризик бухгалтера – це ймовірність завдання фінансових збитків суб'єкту господарювання власними об'єктивними рішеннями та суб'єктивними діями. Якщо об'єктивні ризики прямо не

залежать від бухгалтера, то суб'єктивні – мають ряд факторів впливу, які слід ідентифікувати, оцінити та прийняти чи уникнути їх проявів.

Питання оптимізації професійних ризиків бухгалтера є завжди актуальним. Від цього залежить і репутація суб'єкта господарювання, і імідж самої бухгалтерської професії. Ціна за достовірності облікової інформації є досить високою, тому управлінська ланка будь-якого суб'єкта господарювання намагається впливати на ступінь професійного ризику своїх підлеглих, зокрема бухгалтерів, та мінімізувати його негативні наслідки для підприємства. Виходячи з того, що управління ризиками складається з декількох етапів (ідентифікації ризику за видом і частотою виникнення, якісна оцінка ризику з врахуванням зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на нього, кількісна оцінка ступеня ризику та його ймовірних наслідків, обрання методу управління), пропонуємо дослідити значиму ділянку в цьому процесі – якісна оцінка професійного ризику бухгалтера, яка у поєднанні з кількісною оцінкою формує уявлення про доцільність прийняття або уникнення ризику.

Одним з найбільш ефективних, на нашу думку, методів управління професійними ризиками бухгалтера є страхування, яке мінімізує вплив негативних наслідків від дій працівника на суб'єкт господарювання та/або третіх осіб (наприклад, інвестора, який скористався недостовірною бухгалтерською звітністю). Однак, в нашій країні страхування є не досить поширеним, зокрема у бухгалтерській професії.

Наразі в Україні (станом на 01 жовтня 2018 року) вітчизняні страхові компанії при страхування професійної відповідальності застосовують страховий тариф від 0,1 до 5 % страхової суми (загального ліміту відповідальності за договором страхування). Розмір страхового тарифу залежить від багатьох факторів: стаж професійної діяльності, кваліфікація, обсяги надання послуг, розмір страхової суми, строк страхування тощо.

Тому задля оптимізації рівня професійного ризику бухгалтера, не витрачаючи час та кошти на пошук прийнятного для підприємства договору страхування професійної відповідальності (принаймні на перший час), пропонуємо внутрішній метод управління суб'єктивними ризиками бухгалтера. Даний метод полягає у жорсткій системі підбору працівника, якісній та кількісній оцінці професійного ризику бухгалтера.

Зупинимось на критеріях якісної оцінки професійного ризику за кандидатурою на посаду бухгалтера (або вже працюючого облікового працівника). До них нами віднесено наступні фактори впливу на ступінь

ризик: освіта, спеціальність (напрямок підготовки), кваліфікація і дата її отримання; загальний стаж роботи і стаж професійної діяльності бухгалтера; попередня посада і тривалість роботи за останнім місцем працевлаштування; причини звільнення; факти відповідальності за результати діяльності; форма та розмір відповідальності; наявність судимості за корисливі злочини; факти укладання договору про професійну відповідальність та самострахування; наявність і кількість заявлених вимог за останні 3-5 років від осіб, яким було завдано збитків внаслідок професійної діяльності; факти розгляду таких вимог в судовому порядку та відповідні розміри збитків.

Отже, запропоновані критерії якісної оцінки ступеня професійного ризику бухгалтера є складовою внутрішнього методу управління ризиками, який дозволяє уникнути негативні наслідки такого ризику через відмову працевлаштування або ж через прийняття оціненого рівня ризику працевлаштованого бухгалтера та ймовірних наслідків його професійної діяльності.

УДК 378

І.А. Бігдан, канд. екон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

ПРОФЕСІЙНІ КОМПЕТЕНЦІЇ МАЙБУТНІХ ФІНАНСИСТІВ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ВИМОГ РОБОТОДАВЦЯ

На сучасному етапі вища освіта виконує низку важливих функцій: відтворення та розвиток знань, формування світогляду та загальної культури молоді, розвиток науки, формування наукових кадрів, розвиток інтелектуального потенціалу, підготовку висококваліфікованих фахівців для всіх сфер економічної діяльності, і, зокрема, сфери фінансів, банківської справи та страхування.

Підготовка висококваліфікованих фахівців в зазначеній сфері здійснюється за освітньо-професійними програмами та навчальними планами, які містять перелік нормативних та вибіркових дисциплін професійного та практичного спрямування. В цьому сенсі важливого значення набувають питання якісного їх наповнення, орієнтованих на задоволення вимог роботодавців до випускників вишів. Саме від роботодавців, які є непрямыми споживачами освітніх послуг, залежить їх подальше працевлаштування. Разом з тим, як свідчить практика, з одного боку, сучасний роботодавець є досить пасивним і фактично не бере участі

в замовленні спеціалістів та підвищенні якості освітніх послуг, що, безумовно, впливає на обмежене врахування його потреб та інтересів при підготовці фахівців. З іншого боку, роботодавці розміщують на сайтах з пошуку роботи інформацію про вакансії на посади фінансового профілю з переліком обов'язків та вимог до претендента.

Проведене дослідження ринку праці м. Харкова показало, що на сайті «<https://rabota.ua/company3262625/vacancy7376016a>» станом на 1 жовтня 2018 р. пропонується 34 вакансії на посади фінансового профілю, серед них фінансист, фінансовий менеджер, фінансовий спеціаліст, фінансовий аналітик, фахівець у сфері управління витратами, економіст, спеціаліст по контролю дебіторської заборгованості, аналітик комерційної функції, фінансовий спеціаліст (ціноутворення), фінансовий інспектор-контролер та ін.

Які ж вимоги висуваються до претендентів на посади? Це вимоги до здатності виконувати функціональні обов'язки шляхом реалізації отриманих у вищих знань, вмінь та практичних навичок. Так, на підприємстві посада «фінансист» вимагає знань бухгалтерського обліку, бюджетування, податкового планування, фінансового аналізу, внутрішнього контролю, інформаційних систем і технологій. Претендент на посаду фінансиста повинен володіти вміннями складання управлінської та фінансової звітності, калькуляцій, договорів, застосовувати прийоми економічного аналізу, фінансового та податкового менеджменту, програмні продукти.

Посада економіста вимагає знань бухгалтерського обліку, фінансів та аналізу, комп'ютерних технологій, вміння працювати з первинною документацією, складати внутрішню звітність, аналізувати витрати, здійснювати прогнозування діяльності, короткострокове, середньо- та довгострокове планування діяльності підприємства, складати та аналізувати бюджети доходів та витрат, здійснювати облік витрат на оплату праці тощо. Серед практичних навичок роботодавець виділяє вміння працювати з великим обсягом інформації, програмні продукти Microsoft Office, 1С: 7, 1С: 8.

Поряд з фаховими суттєвий акцент роботодавець робить на ключові компетенції - загальну здатність випускника-спеціаліста мобілізувати в ході професійної діяльності набуті знання та вміння, а також використовувати узагальнені способи дій. Серед ключових компетенцій претендентів на посаду у сфері фінансів значна увага роботодавців приділяється інструментальним та соціально-особистісним.

Серед інструментальних компетенцій в залежності від галузі економічної діяльності, її масштабів, розміру суб'єкта господарювання та посади, що пропонується, роботодавець виділяє розвинуті аналітичні

здібності, аналітичне мислення (фінансист, фінансовий менеджер, фахівець з управління витратами, економіст, аналітик); достатній/високий рівень володіння програмними продуктами; здатність використовувати інформацію з різних джерел та вміння працювати з великим її обсягом (аналітик, фінансист, фахівець з управління витратами, фінансовий спеціаліст, економіст); здатність роботи в умовах багатозадачності (фінансист, фахівець з управління витратами, внутрішній контролер (аудитор)), володіння іноземною мовою – англійською рівня Upper-Intermed, Pre-Intermediate та вище (аналітик, фінансист, спеціаліст по контролю дебіторської заборгованості).

Соціально-особистісні компетенції – це система складних соціальних умінь і навичок взаємодії, сценаріїв поведінки у типових соціальних ситуаціях, які дозволяють швидко адаптуватися і приймати рішення за певних обставин. Так, вимогами роботодавців до претендента на вакансії фінансового профілю є бажання зростати та навчатися новому, готовність приймати рішення, швидкість реакції на поставлені задачі, вміння працювати в команді, комунікабельність, вміння впливати та наполягати, вміння працювати у стресових ситуаціях, відповідальність, дисциплінованість, ініціативність, енергійність, уважність, акуратність, скрупульозність, цілеспрямованість, організаційні навички. Серед перелічених соціально-особистісних компетенцій за рейтингом вимог перше місце посідає комунікабельність, друге місце – відповідальність, третє місце – уважність.

Деякі роботодавці відмічають таку якісну складову соціально-особистісної компетенції як орієнтація на результат.

Отже, роботодавець зацікавлений у випускниках вишів спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування», які:

- мають достатні знання як у сфері фінансів, банківської справи та страхування, так і у суміжних з цією сферою - бухгалтерського обліку, контролю, аудиту, аналізу, планування, менеджменту тощо;

- володіють вміннями аналізувати, синтезувати, порівнювати і зіставляти, систематизувати, узагальнювати, генерувати ідеї, набувати нові знання;

- мають практичні навички роботи в спеціалізованих програмах;

- вміють працювати з великим обсягом інформації та в режимі багатозадачності;

- володіють іноземною мовою;

- комунікабельні, вміють працювати в команді;

- відповідальні, уважні.

Разом з тим, для роботодавця важливим є отримання конкретного якісного результату від виконання обов'язків фахівцем. Цей результат

забезпечується саме через його готовність до виконання професійних завдань. Серед вимог до претендентів на окремі посади фінансового профілю роботодавець акцентує саме на орієнтацію на результат. Рівень готовності визначається системою знань, вмінь, навичків, сукупністю професійних та особистісних якостей фахівця.

В рамках означеного для якісної підготовки фахівців фінансового профілю необхідне розуміння чітких, адекватних для ринку праці професійних компетенцій, що можливе через глибоке проникнення в навчальний процес реальної практики.

УДК 330.3

С.П. Біліченко, наук. співроб. *(ДУ ІЕПр НАН України, Київ)*

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ОСВІТИ УКРАЇНИ

Критерієм ефективності соціально-економічного розвитку країни, за інших рівних умов, є загальновизнаний у світовій практиці показник темпу зростання внутрішнього валового продукту (ВВП). Саме за цим показником Україна істотно відстає від провідних країн через низку причин, визначними з яких є погана реалізація економічних результатів науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, слабка інтенсифікація виробництва та низька продуктивність праці.

Досягнення науки і технологій визначають не тільки динаміку економічного зростання, але і рівень конкурентоспроможності держави у світовому співтоваристві. На жаль, Україні поки пишатися нічим: її частка в світовому ринку наукомісткої продукції складає вкрай малу частку від загального обсягу промислової продукції. Основою сучасних технологій є фундаментальна наука, що створює інтелектуальні ресурси суспільства, основу сучасної технології.

Основна мета інноваційного розвитку полягає в отриманні максимального економічного ефекту від кожної одиниці застосованого і перетвореного в товар капіталу. Можна стверджувати, що в даний час в Україні державній інноваційній політиці не приділяється належна увага. Разом із тим інтелект і знання є одним із головних резервів країни, причому єдиним відновлюваним ресурсом. Для його застосування у країні є головне – це освічені кадри і наука, але, на жаль, вони практично не

використовуються, тому що немає внутрішнього попиту на інтелект і нові знання, немає інфраструктури, яка цей попит забезпечить.

Очевидно, що держава повинна стимулювати інноваційну діяльність, створювати нові дієві механізми, наприклад єдину інноваційну біржу, де буде представлений весь інтелектуальний потенціал країни, де зможуть зійтися винахідники, промисловці і фінансисти.

Але існують проблеми реалізації такого проекту, які необхідно негайно вирішувати: не визначене правове поле щодо реалізації, відсутні економічні стимули, відсутнє фінансування проекту, в частині державних зобов'язань. Починаючи з 2005 р. спостерігається зменшення майже вдвічі кількості організацій, які займаються науковою роботою у 2005 р. було 1510 таких організацій, а у 2017 р. – тільки 963 [1].

Найбільш відчутне зниження відбулося серед організацій технічного напрямку. Це пояснюється і застарілою матеріально-технічною базою і недостатнім фінансуванням, а також незадовільними зарплатами, і як результат міграція вітчизняних фахівців технічних спеціальностей за кордон, де вони дуже цінуються.

Сьогоднішні випускники складають велику частку серед безробітних. У суспільстві склалась ситуація дезорієнтації, тому що звичний зв'язок між рівнем освіти, можливістю отримати роботу та оплатою праці розірвано. Масова мода на отримання престижних професій юриста, менеджера, економіста призводить до зниження якості підготовки та відсутності робочих місць [2].

Сьогодні міжнародний ринок фахової підготовки та освіти – це ринок, який дуже швидко розвивається та де відбувається жорстка конкуренція. Україна могла б зайняти на ньому своє місце завдяки наявному потенціалу, але для цього необхідно розробляти та впроваджувати нові програми та проекти. Україні потрібно змінити ситуацію починаючи з самої верхівки влади. При нинішній системі ухвалення політичних рішень, яка не передбачає участі громадськості і незалежних експертів у політичному процесі це зробити вкрай складно.

Можна скористатися досвідом наших західних сусідів (Польща, Угорщина, Чехія), які провели реформу освітньої галузі через виконання вимог європейської інтеграції в освіті завдяки введенню процедур визнання дипломів, запровадження нового змісту навчальних планів і програм, використання західного досвіду участі бізнесових кіл, батьків і громадськості у фінансовому забезпеченні і управлінні освітою, через введення європейських стандартів оцінювання якості навчального процесу, через сприяння мобільності студентів і викладачів, інтернаціоналізацію освіти тощо.

Міжнародна допомога і західний досвід є дуже важливими ресурсами, якщо їх використовувати для координації зусиль всіх учасників процесу освітньої політики. Дуже важливим і досить складним завданням є налагодження взаємодії і комунікації українського уряду, національних неурядових організацій зі світовою громадськістю, досягнення порозуміння і співпраця у питаннях розробки і втілення освітньої політики. Цей напрямок мають забезпечувати:

а) розробкою нових підходів до більш ефективного використання ресурсів міжнародної технічної допомоги;

б) більш широким використанням досвіду інших країн, насамперед, розвинутих демократій і тих, що стали на шлях економічних реформ та європейської інтеграції у реформуванні освіти;

в) перетворенням вимог європейської інтеграції на змістовну і організаційну рамку під час розробки освітньої політики України [3].

Творцем інновацій залишається людина з високим рівнем освіти і талантом новатора. Зростання інвестицій в людський капітал, впровадження інновацій в освітні технології – запорука зростання інноваційного потенціалу в довгостроковій перспективі і стійкості економічного росту в цілому. Для стійкості інноваційного розвитку економіки необхідно накопичення інноваційного потенціалу, що вбирає в себе інновації в різних складових багатства. До основних аспектів інноваційного потенціалу людського капіталу можна віднести рівень освіти населення і витрати на нього, чисельність і структуру (за віком, рівнем кваліфікації, по галузям науки) кадрів, які створюють інновації; сукупність і структуру національних закладів, що мають інноваційний характер діяльності, сукупність засобів інформаційного забезпечення і їх чисельність на одного жителя.

Для ефективного розвитку інноваційної діяльності важливу роль відіграють державне фінансування і регулювання інноваційних процесів. В умовах ринкової економіки інноваційний процес повинен фінансуватися не тільки з державного бюджету, а й з інших джерел. В умовах кризи економіки з державного бюджету повинні фінансуватися тільки найважливіші інноваційні проекти, що впливають на розвиток економіки в цілому.

Державне регулювання економічних та інноваційних процесів є головною передумовою для ефективного й успішного розвитку інноваційної діяльності в умовах ринкової економіки. Необхідно ретельно координувати діяльність всіх учасників інноваційного процесу, використовуючи всі важелі ринкової економіки. Для цього потрібно знижувати кредитні ставки банків, залучати фінансові ресурси з недержавного сектора, залучати все більшу кількість промислових

підприємств до інноваційного процесу, тим самим зменшуючи економічний ризик інноваційної діяльності.

Інформаційні джерела:

1. Держкомстат. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

2. Лавриненко Л.М. Взаємодія та взаємозв'язок ринку праці та ринку освітніх послуг // Глобальні та національні проблеми економіки / Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського – Вип. № 9. Лютий 2016 р.– С. 592-596.

3. Біліченко С.П. Інноваційна освіта в Україні в умовах перехідної економіки // Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: виклики постіндустріальної економіки / Вид-во Львівської політехніки. – С. 66–67. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.lp.edu.ua/sites/default/files/attach/2017/5615/tezy_dopov_idey_iv_mnpk.pdf

УДК 331.005.95

О.А. Гарват, канд. екон. наук, доц. (*ХНУ, Хмельницький*)

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

На даному етапі розвитку економічної системи України одне з панівних місць формування валового внутрішнього продукту країни посідає сфера фінансової і страхової діяльності. У сфері реалізації програм фінансової діяльності країни ключову роль відіграють банківські установи. Специфіка організації банків полягає, здебільшого, у тому, що усі банківські системи мають однакову структуру. Різниця полягає лише у: системі внутрішньофірмового менеджменту; наявність капіталу, здатного взяти участь у створенні банку; напрацьована клієнтська база; репутація банку; рівень банківської конкуренції в регіоні. Разом з тим, визначну роль в сучасних умовах господарювання відіграє наявність високо професійного, конкурентоспроможного персоналу й стабільного трудового колективу. Адже, саме високоінтелектуальний трудовий потенціал, що зосереджений у банківському секторі економіки дає потужний поштовх до розвитку усієї фінансово-економічної сфери країни.

Лише персонал націлений на виконання конкретних оперативних завдань, який має відповідний рівень професійної підготовки, володіє необхідним набором компетенцій, високою самоорганізацією і внутрішньою мотивацією до високопродуктивної інноваційної діяльності спроможний забезпечити подальший потужний розвиток банківської системи України.

Професійний розвиток персоналу, зокрема банківський установа, невід’ємна складова управління банківськими структурами. Оскільки забезпечення й реалізація процесу професійного розвитку персоналу безпосередньо залежатиме від особливостей операційної діяльності банківських установ. Навчальні програми, і відповідно, проекти розвитку персоналу банків повинні бути адаптовані до потреб банківських установ з урахуванням тенденцій, що встановились на світових фінансових ринках. Оскільки ключовими показниками оцінки якості програм розвитку персоналу включатимуть знання інноваційних продуктів у сфері фінансових послуг та здатність персоналу працювати в умовах високої інтенсивності праці. З огляду на це, процес розвитку персоналу не може розглядатись, як одноразовий захід. Він має бути покладений в площину систематичної роботи з персоналом. Для цього у банку має бути розроблена стратегія управління персоналом, що включатиме реалізацію програм з комплексного управління розвитком персоналу.

Система управління розвитком персоналу банківських установ має включати такі види забезпечення:

1) нормативно-правове – на основі діючого законодавства необхідно розробити «Положення про професійне навчання і розвиток персоналу банку», «Проект розвитку персоналу банку», «Навчальну програму професійного навчання і розвитку персоналу банку», а також внести зміни у діючий колективний договір;

2) організаційне – адміністрація банку в особі керівника служби управління персоналом повинна налагодити систему партнерських відносин з персоналом в аспекті організації професійного навчання; сформувавати систему управління навчанням; надати організаційну підтримку працівників у процесі їх самоосвіти, здобуття вищої освіти та ін.;

3) кадрове – фахівцями служби управління персоналом має бути сформований контингент працівників – наставників для проведення навчання безпосередньо за робочим місцем; здійснене залучення фахівців із навчальних закладів і провідних філіалів для ознайомлення із найновішими досягненнями у сфері банківських послуг;

4) навчально-методичне – розробка навчальних програм, із відповідним методичним їх забезпеченням щодо реалізації програм стажування й професійного навчання, відповідно до потреб працівників і установи;

5) інформаційно-консультативне – передбачає реалізацію можливості персоналу отримувати консультації в режимі он-лайн щодо розв’язання нестандартних ситуацій, які виникли під час виконання оперативної роботи, облік таких ситуацій з метою формування навчальних кейсів; постійне інформування персоналу про можливості та умови проходження професійного навчання, стажування або підвищення кваліфікації, як у межах установи, так і поза її межами;

б) фінансово-інвестиційне – передбачає необхідність формування фінансових ресурсів на реалізацію програм розвитку персоналу на постійній основі.

До основних принципів реалізації програм розвитку персоналу мають бути віднесені: об’єктивності, що передбачає застосування обґрунтованого підходу при визначенні контингенту осіб, які спрямовуватимуть на професійне навчання, при визначенні ключових критеріїв оцінки ефективності навчальних програм, при оцінці результатів праці персоналу, який пройшов навчання; плановірності, що передбачатиме організацію й проведення навчання й розвитку персоналу за задалегідь узгодженим планом-графіком банку; системності – оскільки ефект від впровадження програм розвитку персоналу можна буде забезпечити при умові його систематичного виконання; прозорості, оскільки відкритість таких заходів, зокрема вільний доступ до інформації про тих хто пройшов професійне навчання за якими програмами забезпечуватиме потужний мотиваційний поштовх кожного працюючого прийняти участь у таких заходах; гнучкості, що забезпечить здатність змінювати зміст, методи та організаційні форми згідно з потребами установ, ситуацією, яка складається на фінансовому ринку тощо.

Реалізація програм з управління розвитком персоналу дозволить забезпечити: формування кадрового резерву банку на заміщення вакантних і ключових вакантних посад; відповідність професійного рівня працівників вимогам посади; умови для мобільності працівників, як передумови раціональної їх зайнятості і використання у межах банківської мережі; можливість кар’єрного просування; удосконалення системи стимулювання персоналу банку; ефективність діяльності банку в регіоні; зростання його конкурентних переваг.

Т.Ю. Копотієнко, канд.екон. наук (КНТЕУ, Київ)

І.В. Петрина, здоб. вищ. осв. (КНТЕУ, Київ)

СЕРТИФІКАЦІЯ АУДИТОРІВ ЯК НАПРЯМОК УДОСКОНАЛЕННЯ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

На сьогоднішній день Україна знаходиться в процесі євроінтеграції, і відповідно до ст. 51 Угоди про партнерство та співробітництво [1], Україною були прийняті зобов'язання щодо приведення вітчизняного законодавства до законодавства ЄС, зокрема, в таких сферах, як бухгалтерський облік та аудит. Зазначене обумовлює потребу забезпечення високої якості аудиторських послуг шляхом здійснення стандартизації умов та вимог щодо сертифікації аудиторів.

Дані статистики свідчать, що національний аудиторський ринок є досить динамічним згідно зі змінами, що відбуваються в країні (рис.1).



Рисунок 1 – Кількість суб'єктів аудиторської діяльності та аудиторів у 2013-2017 рр.

Інформація про кількість аудиторів за 2013-2017 рр., вказує на загальну тенденцію до зменшення кількості аудиторів на 189 осіб (12,7%) та кількості суб'єктів аудиторської діяльності (на 340 компаній або на 11,6%) що свідчить про відтік аудиторів з професії.

дночас, обсяг наданих послуг суб'єктами аудиторської діяльності в цілому по країні збільшився у 2017 році у порівнянні з 2013 роком на 812272,2 тис. грн або на 61,79 % [3].

Однією з вимог Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність»[2] є розширення переліку об'єктів, які підлягають обов'язковому щорічному аудиту, що підтримує тенденцію до збільшення послуг, що будуть надаватися аудиторами.

Зазначене актуалізує потребу відповідного навчання та сертифікації майбутніх аудиторів, а також підтвердження кваліфікації сертифікованих аудиторів. Наразі в Україні потенційному кандидату на отримання сертифікату висуваються досить лояльні кваліфікаційні вимоги у порівнянні з міжнародними (табл. 1).

Таблиця 1 – Порівняльна характеристика процесу сертифікації аудиторів в Україні та інших державах

Порівняльна ознака	Держава		
	Україна	Німеччина	США
Вимоги до кандидата	Комісія Аудиторської палати України з сертифікації та освіти аудиторів	Екзаменаційна комісія при вищому органі земельної влади	Американський інститут сертифікованих аудиторів
Порядок складання кваліфікаційного іспиту	Двохетапний іспит: 1 етап – іспити з теоретичних знань (14 дисциплін); 2 етап – Кваліфікаційний іспит	Двохетапний іспит: 1 етап – письмове вирішення задач (7 контр. робіт); 2 етап – усна доповідь	Чотирихетапний іспит представлений вирішенням завдань з декількох дисциплін
Вимоги до кандидата	Повна вища економічна або юридична освіта, досвід роботи на посадах економічного або юридичного спрямування не менше 3 років поспіль	вища освіта; професійний практичний досвід (3-4 роки); необхідність протягом 2 років практичного досвіду кандидата	Вища освіта за спеціальністю «Бухгалтерський облік» ; кожен зі штатів встановлює свої вимоги щодо професійного досвіду (не менше 2 років роботи)
Термін дії сертифіката	5 років	Необмежений	1 рік
Вартість сертифікації	одна мінімальна з/п (2018-3723 грн)	3 500 євро	220–275 дол. США

Джерело: [4]

У світовій практиці підтвердження професійного рівня бухгалтерів та аудиторів здійснюється шляхом отримання сертифікатів, що визнаються на міжнародному рівні (CPA, CAP/CIPA, IFA/IAB, CMA/CFM, IFA, CIMA, CFA, CIA, а також ACCA та DipIFR ACCA). Проходження навчання та складання іспитів для отримання даних

сертифікатів займає декілька років, що вимагає від аудиторів постійного вдосконалення професійних навичок. В Україні практика отримання міжнародних сертифікатів ще не набула широкого розповсюдження.

Отже, вітчизняним компетентним органам (Аудиторській палаті України та Органу суспільного нагляду) варто переглянути процедуру складання іспиту на одержання сертифікату аудитора, врахувавши зарубіжний досвід. Відповідність рівня компетентності вітчизняних аудиторів стане запорукою вдосконалення якості аудиторської діяльності в Україні, гарантом довіри для іноземних інвесторів, що є важливим в умовах євроінтеграції.

Інформаційні джерела:

1. Угода про партнерство та співробітництво між Європейськими співтовариствами (ЄС) та Україною [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/998_012.

2. Закон «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» від 21.12.2017 N 2258-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19>.

3. Звіт Аудиторської палати України до КМУ «Узагальнена інформація про стан аудиторської діяльності в Україні у 2017 році» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua>.

4. Дорошенко О. О. Сертифікація аудиторів в Україні та світі: вплив на інформаційне забезпечення менеджменту державних і приватних фінансів / О. О. Дорошенко, Т. В. Журавльова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 20. – С. 954-958.

УДК 378.1 (477)

О.А. Кулініч, канд. екон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

ТЕНДЕНЦІЇ У СИСТЕМІ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ

Сучасні світові тенденції свідчать, що визначальними трендами останнього десятиліття у розвитку системи вищої освіти стали: кількісне зростання університетів світу; стратегії інтернаціоналізації діяльності університетів; посилення уваги держави до сектора вищої освіти; доступність вищої освіти як пріоритет національних політик; рух за підвищення якості вищої освіти, в тому числі якість освіти дедалі більше стає об'єктом контролю з боку суспільства; підсилення

конкуренції і зростаюче розшарування на ринку вищої освіти на провідні вузи та так звані «всі інші». Звісно, можливо виділити й інші тенденції у світовій системі вищої освіти, такі, як гуманізація, демократизація, захист прав і свободи особистості, захист прав жінок, екологія освіти, але саме перераховані вище тренди будуть головним чином впливати на системи вищої освіти всіх країн.

Звертаючись до аналізу проблем вітчизняної системи вищої освіти, необхідно виділити наступні тенденції.

1. Відсутність державної доктрини системи вищої освіти. Незважаючи на спроби і декларації у цьому напрямку, за весь період економічних і політичних перетворень ні одна з них не мала успіху. Відсутність національної ідеї, що поєднала б політичні перетрубації і коливання між шляхами розвитку держави, скоріш за все, не представить можливості у найближчий час сформулювати національну задачу для системи вищої освіти. Таким чином, вища школа до періоду підйому економіки буде знаходитися у стані кризи, що буде відбуватися у результаті гострого недофінансування навіть основних потреб системи освіти. Звідси витікає наступна українська тенденція.

2. Самовиживання вищої школи. Наслідки такої сталої практики, що склалася, будуть простежуватися в ще більшій комерціалізації діяльності закладів вищої освіти і, як наслідок, зниження якості української освіти.

3. Конкуренція державних ЗВО з недержавними у сфері ажіотажно-кон'юнктурних спеціальностей. Динаміка змін кількісних параметрів за останні роки показує, що кількість недержавних закладів вищої освіти складає майже половину державних ЗВО. У переважній більшості в недержавних ЗВО студенти навчаються економічним та юридичним наукам. При цьому перелік спеціальностей повторюється від одного університету до іншого і покриває 5-10 спеціальностей, які складають мізерну частину від кількості всіх необхідних спеціальностей, що необхідні державі для нормального розвитку. За своєю суттю, нема ні одного недержавного закладу вищої освіти, який би здійснював підготовку за фундаментальними науками або у медицині. Усе це разом з нерозвиненою навчальною базою, відсутністю бібліотек, вчених рад, власних приміщень і гуртожитків кваліфікує цю систему як «інваліда» в усіх відносинах, але який суттєво впливає на якість навчання у державних ЗВО. До того ж доречно згадати про нерівність законодавчої бази щодо діяльності державних і недержавних навчальних закладів. Недержавні ЗВО не мають обмежень за кількістю договірних студентів по економіці та юриспруденції, а державні, що мають традиції, досвід і базу, мають такі обмеження.

4. Нові технології і форми оцінки знань. Всеузагальноюча американізація у культурі, науці, освіті, політиці, трактовці демократії дійшла і до системи вищої освіти України не тільки появою багаторівневої освіти, а і впровадженням системи тестування як при зарахуванні до ЗВО, так і при поточній атестації.

5. Старіння навчальної літератури і матеріально-технічної бази. Нажаль, розвиток цих потенційних складових системи вищої освіти накопичується роками, а їхнє відновлення (пов'язане з відсутністю фінансування) потребує декількох десятків років.

6. Зниження рівня підвищення кваліфікації. На сучасному етапі система підвищення кваліфікації ПКС в основному замкнулася на регіональному рівні за рахунок відсутності засобів для її забезпечення. У результаті найбільш постраждалими є ЗВО, що віддалені від регіонів з високою концентрацією університетів. Перспективою виходу із зазначеної проблеми може стати розвиток системи дистанційного підвищення кваліфікації ПКС.

7. Падіння престижу робітників вищої школи. Ця тенденція є дуже небезпечною у довгостроковому плані за рахунок відтоку молоді з системи вищої освіти і науки. Зниження престижу до межі, яка проявилася в Україні останніми роками, приведе до подальшої деградації системи вищої освіти і проявиться збільшенням явища «витік мізків» на Захід й зростанням числа народних академіків.

На базі перерахованих тенденцій можна констатувати, що українська система вищої освіти знаходиться у кризисному стані і не має у найближчому майбутньому перспектив до виходу з нього. Основною причиною є недофінансування системи.

УДК 331.101

Л.М. Лавриненко, канд. екон. наук, ст. наук. співроб.
(ДУ ІЕПр НАН України, Київ)

КОМПЕТЕНТІСНИЙ ПІДХІД ЯК ШЛЯХ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Сьогодні у всьому світі йде безперервний процес вдосконалення професійної освіти. В Україні він пов'язаний насамперед із економічними умовами, що змінюються, та підвищеними вимогами щодо рівня економічної підготовки фахівців різних сфер діяльності.

Високі темпи змін, що відбуваються, стрімкий технологічний прогрес, зокрема інформаційна революція, спричиняють за собою зростаючу потребу у висококваліфікованих й професійно компетентних фахівцях. Освіта повинна відповідати інтересам і потребам суспільства, а значить, одним із завдань сьогодні є професійна підготовка фахівців, направлена на потреби суспільства.

Безперечно, основною метою підготовки майбутнього фахівця виступає формування його професійної компетентності. Мета професійної освіти полягає не тільки в тому, щоб навчити людину щось робити, але і в тому щоб дати їй можливість справлятися з різними життєвими та професійними ситуаціями. Науковий пошук нових підходів, що забезпечують необхідний рівень професійної компетентності майбутніх фахівців, стає сьогодні особливо актуальним. Важлива роль у вирішенні цієї проблеми належить розробці і використанню інноваційних технологій навчання майбутнього фахівця, що забезпечують формування компетентцій студентів в певній професійній сфері.

В умовах модернізації освітнього процесу інтерес до професійної компетентності помітно підвищився. Завданням професійної освіти стає не тільки формування знань, умінь і навиків у студента, але і розвиток у нього здатності адаптуватися до змін техніки, технології, організації праці. Слід відмітити, що сучасна економічна ситуація характеризується підвищеним ризиком невизначеності та динамізмом навколишнього середовища. Вища освіта також випробовує на собі серйозний вплив цих змін. Це спричиняє за собою збільшення попиту на кваліфікованих фахівців, конкурентоздатних на ринку праці, економічно компетентних, таких, що вільно володіють своєю професією, готових до постійного професійного зростання, соціально і професійно мобільних.

Компетентність особи фахівця виявляється в професійній діяльності і професійному спілкуванні, і, отже, включає здібності, знання, уміння і навики, необхідні для здійснення діяльності та спілкування в процесі цієї діяльності. Конкретний вибір вказаних показників визначається суттю професійної діяльності, її змістом.

Від рівня економічної компетентності фахівців залежать оперативність та раціональність прийнятих рішень, а також результативність професійної діяльності. Коли ми говоримо про економічну компетентність фахівця, ми маємо на увазі, перш за все, його знання своєї спеціальності з урахуванням економічної ситуації, але в той же час ми припускаємо, що професійні знання підкріплені теоретичною базою в області економіки, його умінням розбиратися у реальній економічній обстановці. Крім того, в умовах ринкової економіки уміння аналізувати та ухвалювати ефективні рішення для

цілого ряду професій, причому не тільки економічних, є складовою частиною професійної компетентності сучасного фахівця.

Професійна освіта в Україні повинна бути якісною, майбутній фахівець зобов'язаний вміти постійно розвиватись та самовдосконалюватись, щоб роботодавець був впевнений у його компетентності та професіоналізмі, а вищі навчальні заклади повинні звертати увагу на аспекти професійної підготовки студентів із урахуванням умов зовнішнього середовища, зокрема вимог ринку праці. Професійна підготовка майбутнього фахівця – це педагогічний процес професійної освіти, результатом якого є формування його готовності до трудової діяльності. Він проявляється у формах активності та визначає здібності ставити перед собою професійні цілі, обирати способи їх досягнення, здійснювати самоконтроль за виконанням власних дій і прогнозувати шляхи підвищення продуктивності роботи у професійному напрямку. Усе це формується за допомогою стандартів професійної освіти, щодо опанування даного фаху та особистих якостей студента.

На сьогоднішній день пошуки шляхів визначення цілей та змісту професійної освіти ведуться у напрямі формування саме ключових компетенцій, які інтенсивно обговорюються й розробляються. Компетентнісний підхід більш відповідає умовам ринкового господарювання, оскільки передбачає орієнтацію на формування в учнів таких ключових компетенцій, які затребувані сучасним ринком праці. Таким чином, компетентність – це характеристика, що дається людині внаслідок оцінки ефективності її дій, спрямованих на вирішення певного кола значущих для даного співтовариства завдань, це свого роду соціальне визнання. У переліку компетентностей необхідно виділити ключові й професійні компетентності. Передбачається, що ключові компетентності мають надпрофесійний характер і необхідні в будь-якій сфері діяльності:

- когнітивна (пізнавальна) – здатність самостійно вчитися, прагнення до пошуку інформації для навчальних цілей;

- соціально-психологічна – встановлення нормальних взаємин із людьми, здібність до роботи в колективі, співпраці, критиці й самокритиці;

- соціально-організаційна (управлінська) – здатність ухвалювати організаційні рішення, визначати цілі організації, навички самоконтролю;

- інформаційно-комп'ютерна – здатність отримувати, систематизувати, аналізувати й передавати інформацію, уміння інтерпретувати та узагальнювати її;

– креативна – здібність до творчості, уміння ставити та вирішувати нестандартні завдання, вести дослідну роботу;

– комунікативна – інтерес до людей, здатність адекватно сприймати усну мову, брати участь у неформальному спілкуванні, вести ділові переговори, наради, дискусії;

– компетентність у збереженні особистого здоров'я – уміння реалізовувати здоровий спосіб життя, проявляти відповідальність за здоров'я інших, здібність до фізичного, духовно-етичного розвитку, свобода від залежностей.

Відповідно до сказаного, економічну компетентність фахівця можна представити як якісну характеристику його особи, яка включає систему науково-теоретичних знань, в тому числі спеціальних знань в області економіки, професійних умінь і навиків, досвіду, наявність стійкої потреби у тому, щоб бути компетентним фахівцем, інтересу до економічної компетентності свого профілю.

Інформаційні джерела:

1. Біліченко С.П. Впровадження Інновацій в освітній галузі України / Materiały X Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji «Naukowa myśl informacyjnej powieki – 2014» Volume 16. Pedagogiczne nauki. : Przemysł. Nauka i studia – С. 34-40.

2. Лавриненко Л.М. Взаємодія та взаємозв'язок ринку праці та ринку освітніх послуг // Глобальні та національні проблеми економіки / Миколаївський нац. ун-т ім. В.О. Сухомлинського – Вип. № 9. Лютий 2016 р.– С. 592-596. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/avtoram>

УДК 331.108.2:631.11

О.С. Михайлова, канд. екон. наук, доц. (ПДАА, Полтава)

В.С. Чухліб, магістрант (ПДАА, Полтава)

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ПОЛІТИКИ МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Політика менеджменту персоналу підприємства, через яку реалізуються цілі та завдання останньої, базується на стратегії менеджменту персоналу. Стратегія та політика менеджменту персоналу є зв'язуючим елементом, який поєднує цілі та завдання організації з

кадровою роботою, тобто оперативними заходами щодо роботи з персоналом: відбору, складання штатного розпису, атестації, профнавчання, просування, стимулювання праці тощо. У свою чергу, політика менеджменту персоналу та ступінь її реалістичності залежать від врахування двох основних вихідних положень: направленості загальної стратегії менеджменту персоналу та характеру її адаптованості до специфічних умов розвитку організації на сучасному етапі. Врахування зазначених положень показує загальну направленість дій, які необхідно передбачити в конкретній політиці менеджменту персоналу на певному відрізку часу. Це дозволить досягти того, щоб заходи політики менеджменту персоналу короткочасної дії не протирічили об'єктивним тенденціям стратегії менеджменту персоналу та розвитку організації в цілому, розрахованим на тривалий період. Отже, заходи щодо менеджменту персоналу можуть бути розраховані на далеку перспективу (стратегія) або орієнтовані на оперативне вирішення кадрових питань (тактика або політика) [2, с. 122].

Стратегія менеджменту персоналу визначає істотні кількісні та якісні зміни в структурі персоналу на перспективу: збільшення або скорочення чисельності; зміни у професійно-кваліфікаційній структурі працівників; зміни в обсягах інвестицій в людські ресурси тощо. Вибираючи певну стратегію та політику менеджменту персоналу, роботодавець має враховувати чинники зовнішнього та внутрішнього середовища, які впливають також і на зміст програм і заходів з кадрової роботи. Основні чинники зовнішнього та внутрішнього середовища наведені в таблиці 1.

Наприклад, політика менеджменту персоналу має враховувати необхідність безумовного виконання передбачених Конституцією прав і обов'язків громадян у сфері праці, дотримання роботодавцями та кожним працівником положень законів про працю, типових правил внутрішнього трудового розпорядку та інших документів, які регулюють соціально-трудова відносини.

Тому політика менеджменту персоналу певною мірою залежить від ступеню жорсткості або гнучкості національного трудового законодавства стосовно окремих процедур технології менеджменту персоналу. Зокрема, це стосується найму, оцінювання, оплати праці та звільнення персоналу. Наприклад, заборона нормативними актами деяких країн використовувати тести при прийомі на роботу звужує можливості працівників служб управління персоналом та лінійних керівників в профорієнтаційній та іншій роботі [1, с. 147].

Таблиця 1 – Зовнішні та внутрішні чинники політики менеджменту персоналу [3, с. 93]

Зовнішні	Внутрішні
Вимоги національного трудового законодавства	Ієрархічна структура підприємства
Взаємовідносини з профспілками, впливовість профспілок, твердість у відстоюванні інтересів працівників	Використовувані технології
Територіальне розміщення підприємства	Вимоги виробництва, стратегії та цілі розвитку підприємства
Стан економічної кон'юнктури	Стиль керівництва
Ситуація та перспективи розвитку ринку праці (кількісні та якісні характеристики пропозиції робочої сили, умови пропозиції)	Фінансові можливості підприємства
	Виробнича і управлінська культура, тобто цінності, соціальні норми, установки поведінки
Попит на робочу силу з боку конкурентів, що впливає на рівень заробітної плати	Умови праці
	Кількісні та якісні характеристики трудового колективу

Важливого значення набуває також врахування ситуації на ринку праці, в межах якого потрібно аналізувати наявність конкуренції між претендентами на вакантні робочі місця, джерел комплектування робочої сили, її професійний та кваліфікаційний склад тощо.

Серед внутрішніх чинників найсуттєвішими є вимоги виробництва, стратегія й цілі розвитку підприємства, їх часова перспектива та ступінь конкретизації. Так, підприємство, що орієнтується на швидке отримання прибутку, а потім таке ж швидке згортання виробництва, буде інакше будувати свою політику стосовно персоналу, ніж підприємство, зорієнтоване на постійне розгортання та розширення виробництва.

Вплив умов виконання роботи в підприємстві пояснюється тим, що працівників може приваблювати, або відштовхувати робота залежно від [3, с. 139]:

- місцезнаходження робочих місць;
- взаємодії з іншими працівниками в ході виконання роботи;

- ступеня свободи при вирішенні завдань;
- ступеня шкідливості роботи для здоров'я;
- ступеня необхідних фізичних і психічних зусиль;
- тривалості та структурованості роботи тощо.

Від ступеня привабливості для працівників виконуваної роботи залежить зміст спеціальних програм залучення та утримання працівників у підприємстві, які формуються менеджерами з персоналу.

Таким чином, механізм реалізації політики менеджменту персоналу – це система планів, норм і нормативів, правил, традицій, процедур та комплекс організаційних, адміністративних, соціальних, економічних та інших заходів, спрямованих безпосередньо на підбір кадрів, їх розміщення, використання, профнавчання, мотивацію, просування тощо. Тому не можна вважати, що зміст політики менеджменту персоналу обмежується найманням на роботу (аналіз робіт, розробка вимог до виконавців, вибір джерел поповнення кадрів тощо), а стосується значно ширшого кола проблем та завдань, які випливають з сукупності сфер, підсистем та функцій менеджменту персоналу в підприємстві.

Інформаційні джерела:

1. Балабанова Л. В. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах ринкової економіки: [монографія] / Л. В. Балабанова, О. В. Стельмашенко. – Д.: [Дон НУЕТ], 2012. – 238 с.
2. Лелі Ю. Г. Сучасні системи управління персоналом та їх вплив на ефективність роботи підприємства / Ю. Г. Лелі // Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Збірник наукових праць. – Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ», 2014. – Вип. 1, Т.2. – 348 с.
3. Єкімова О. О. Типи кадрової політики та необхідність оцінки обраного типу управління людськими ресурсами / О. О. Єкімова // Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Збірник наукових праць. – Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ», 2013. – Вип. 1, Т.3. – 340 с.

Д.А. Панков, д-р экон. наук, проф. (*БГЭУ, Минск, Республика Беларусь*)
В.В. Мякинкая, канд. экон. наук, доц. (*Могилёвский филиал БИП, Могилёв, Республика Беларусь*)

КОНЦЕПЦИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В последнее десятилетие развития характеризуется активным поиском эффективных путей повышения уровня подготовки молодых специалистов, укреплением материально-технической базы университетов, разработкой новых направлений и программ обучения, внедрением современных образовательных стандартов и систем менеджмента качества. Во многом благодаря этому белорусское высшее образование сохраняет свой высокий статус на постсоветском пространстве. Безусловно отдавая должное сделанному, тем не менее, приходится констатировать и существование серьезных проблем, к числу которых можно отнести и старение профессорско-преподавательского корпуса, и отсутствие у молодежи должных устремлений к проявлению своих талантов в сфере науки и педагогики, недостаточно тесную связь вузов с практикой. Кроме того, одной из самых консервативных сфер высшей школы остается методика преподавания и оценки знаний студентов. Нередки случаи преподнесения студентам устаревших идей и методик. Содержание многих учебных программ планов бывает далеко от требований времени, крайне сложна и запутана сама процедура их своевременного обновления.

Представляется, что одной из причин такого положения дел является то, что в вузах сохраняется давняя система, при которой на плечи преподавателя, непосредственно ведущего курс, возложено слишком много по своей сути противоречивых миссий. Преподаватель во многом сам устанавливает кажущийся ему необходимым уровень требований к содержанию программы курса, сам непосредственно ведет учебный процесс (передает знания) и сам же контролирует результаты своего труда и труда студентов. Такой подход эффективен в тех случаях когда, преподавателя отличает высокий уровень сознательности, твердое убеждение относительно того, что именно должен знать студент, чтобы быть востребованным на практике. Однако таких преподавателей в вузах необязательно большинство. Существуют и такие, которые не работают над собой, не успевают сами овладеть

новыми достижениями науки и техники. Поэтому они частенько ограничивают свои усилия лишь передачей студентам того, что сами когда то знали, а не того, что действительно пригодится будущим молодым специалистам на их рабочих местах. Такая система вызывает зависимость студентов от тех взглядов на предмет, которых придерживается их преподаватель, провоцирует у студентов желание не столько выучить, сколько понравится преподавателю, чрезмерно усиливает субъективный подход к оценке знаний. Все это в конечном итоге снижает качество вузовской подготовки.

Представляется что, одним из путей действительного реформирования организации университетского образования является четкое разделение трех ключевых функций:

- функции по установлению уровня требований к тем знаниям, которые обязан получить студент, чтобы претендовать на звание дипломированного специалиста;
- функции собственно по обучению;
- функции по оценке знаний, полученных в результате обучения.

Подобное разделение следует сделать как на уровне министерство-вуз, так и внутри самого вуза. В наиболее общих чертах это может выглядеть следующим образом. При министерстве высшего образования создается системообразующая (институциональная) структура, для придания статуса тем знаниям, навыкам, умениям, компетенциям, которыми должен владеть человек, претендующий на высшее образование. Эта структура должна быть сформирована из ведущих специалистов в соответствующих областях науки и техники, профессоров и ведущих доцентов, из представителей потенциальных работодателей будущих выпускников вузов. Эта структура формирует учебные программы и устанавливает тот объем знаний, которому необходимо обучить студентов. Университеты (обучающая структура) сосредотачивают свои усилия исключительно на учебном процессе, т.е. обеспечивают передачу необходимых знаний. При этом они свободны в выборе тех приемов, форм и методов, при помощи которых по их мнению обучение будет давать максимальный эффект (очная, заочная, дистанционная или любая иная форма обучения, компьютеризация, лекции, семинары, индивидуальное консультирование, самоподготовка, проведение производственных практик и т.д.). Пройдя вузовскую подготовку, студент получает право на сдачу экзамена в третьей независимой структуре (контролирующей), осуществляющей контроль за знаниями студентов (по типу централизованного тестирования). В результате диплом получают те студенты, которые сдали экзамены в контролирующей структуре. Такой подход в корне

изменит систему требований к знаниям, соответствующим высшему образованию. Он будет стимулировать преподавателей учить так, чтобы студенты успешно сдали предмет независимой тестирующей структуре. Вузы будут поставлены в условия справедливой конкуренции за качество подготовки в своих стенах людей, имеющих право на диплом государственного образца. Материальное стимулирование и аттестация преподавателей станет носить не формально-ритуальный характер, а будет зависеть о реальных достижений по обучению студентов. Из вузов естественным образом будут вынуждены уйти неспособные к обучению преподаватели и там останутся только профессионалы своего дела. Независимый контроль будет дисциплинировать студентов. Потеряет смысл списывание, шпаргалки, бомбы и прочие достижения студенческой изобретательности. Студенты будут вынуждены более ответственно подходить к выбору будущей профессии. Наборы студентов в университеты можно будет сделать практически без каких либо ограничений, а исключительно исходя из реального спроса на ту или иную специальность.

По похожей системе, можно организовать и учебный процесс в самих вузах. На кафедрах должны формироваться две группы преподавателей. Первая должна состоять из наиболее уважаемых и опытных профессоров, которые будут готовить учебники, методические пособия, читать наиболее важные и сложные ключевые темы курсов. Другими словами задавать уровень требований к учебному процессу. Вторая группа может состоять из доцентов, которые будут вести непосредственно само обучение. Внутривузовские экзамены также должны нести в себе элемент независимости и поэтому студенты должны сдавать их профессорам, которые тем самым будут контролировать качество работы доцентов.

Предлагаемая реформа позволит существенно видоизменить высшую школу, заставит ее работать на уровне тех ожиданий, которые объективно существуют на практике к дипломированным специалистам. Разделение функций по непосредственной институционализации уровня требований к знаниям, по обучению и по контролю качества знаний может стать мощным стимулом развития современных обучающих технологий, самосовершенствования преподавателей, значительно изменит в лучшую сторону отношение студентов к учебе, повысит ответственность всех участников образовательной системы за конечные результаты своей деятельности.

П.В. Смірнова, канд. екон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

Р.М. Бугріменко, канд. екон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ ЕКОНОМІСТІВ

У часи економічних перетворень на шляху до сучасних економічних відносин, Україна потребує висококваліфікованих економістів, спроможних працювати як у вітчизняній, так і в міжнародній економіці. Процеси інтеграції світової спільноти, зокрема в галузі економіки, призводять до змін у вимогах, що висуваються до кваліфікаційної характеристики сучасного економіста. За цих умов особливого значення набувають такі якості випускника закладу вищої освіти, як високий професіоналізм, ініціативність у вирішенні поставлених завдань, здатність до самоосвіти, до налагодження ділових контактів з партнерами та кваліфікованої професійної діяльності в іншомовному середовищі, креативність.

Професія економіста, як відзначають дослідники, відноситься до типу «Людина – Знакова система» та пов'язана з переробкою інформації, її визначають за особливостями предмета праці. Професії програміста, системного адміністратора, економіста, бухгалтера пов'язані з роботою з цифрами, формулами, таблицями. З психологічних вимог до людини професії типу «Людина – Знакова система» виділяють такі: хороша оперативна і механічна пам'ять, здатність до тривалої концентрації уваги на знаковому матеріалі, хороший розподіл уваги, точність сприйняття, вміння бачити, що стоїть за умовними знаками; посидючість, наполегливість, логічне мислення. Всі ці якості необхідно спеціально розвивати у студентів в процесі вивчення різних дисциплін.

Останнім часом відбуваються великі зміни в організації праці на виробництві. Професійна діяльність економіста будується і на основі взаємодій з колегами, організації спільної діяльності, що дає можливість стверджувати про необхідність розвивати у майбутніх економістів вміння і навички відповідно до класифікації психологічних вимог професій типу «Людина – Людина», які включають у себе: прагнення до спілкування; вміння легко вступати в контакт з незнайомими людьми; доброзичливість, чуйність, витримку, вміння стримувати емоції; здатність аналізувати поведінку оточуючих і свою власну, розуміти наміри і настрої інших людей; здатність розбиратися у взаєминах людей; знання психології людей.

Враховуючи результати наукових досліджень щодо структури професійної компетентності визначено такі компетенції професійної компетентності фахівців з економіки: операційну, комунікативну, інформаційну, міжкультурну.

Операційна компетенція фахівця з економіки визначає володіння предметною областю економічної діяльності, підготовленість до виконання вузько визначених завдань у професійному колі суб'єкта.

У поняття підготовки спеціаліста економічного профілю у першу чергу входить засвоєння професійних знань, умінь та навичок у предметній області профільної спеціальності.

Поняття інформаційної компетенції розкривається через володіння інформаційними технологіями. Володіння інформацією, її опрацювання і розподіл є ключовими для представника однієї з численних економічних професій. Від того, наскільки вичерпно є інформація у розпорядженні фахівця, від того, наскільки чітко і послідовно він передає її колегам, підлеглим та керівникам, залежить якість прийнятих рішень та ефективність діяльності підприємства.

Тому наступна складова – це комунікативна компетенція, яка передбачає володіння усного та письмового спілкування різними мовами, вміння розрізняти різні комунікативні ситуації та вибрати найбільш сприятливі форми взаємодії, а також адекватні середовищу підходи до вирішення комунікативних проблем.

Важливо зазначити, що підготовка спеціалістів економічного спрямування з вільним володінням іноземними мовами є першочерговим пріоритетом. В силу того, що в процесі навчання як основні особисті професійно-формуючі фактори виступають мова та культура, тому існують усі підстави вести мову про культурно-мовну підготовку фахівця. Знання іноземної мови і зарубіжної культури для фахівця економічного спрямування є невід'ємним компонентом професійної компетентності. Причому такий підхід у навчанні, зокрема, іноземної мови, визначається необхідним як власне економістам, так і іншим спеціальностям.

Таким чином, професійна компетентність майбутніх фахівців з економіки – це важлива характеристика діяльності фахівця, його інтегративна якість, що є синтезом професійних компетенцій та особистісних професійно важливих якостей. Структура професійної компетентності фахівця з економіки повинна обов'язково включати як компонент міжкультурну компетенцію, оскільки вона є одним із системо- утворюючих чинників професійної компетентності економістів та забезпечує належний рівень їх конкурентоспроможності на сучасному світовому ринку праці.

П.Я. Хомин, д-р екон. наук, проф. (ТНТУ ім. Івана Пулюя, Тернопіль)

ПАРАДОКСИ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ФАХІВЦІВ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СФЕРИ

Поза безсумнівну компетентність фахівців фінансово-економічної сфери, подив викликає те, що в теорії бухгалтерського обліку донині уживається еkleктика амортизації й зносу основних засобів. Адже будь-який таксист, прочитавши статтю 4 П(С)БО 7 «Основні засоби», скаже, що це абсурд. Оскільки такого чарівного способу перенесення вартості зі старої «Волги» на «Мерседес» наразі не придумано. Й сам Маркс писав, що це перенесення нібито відбувається за спиною дійсної праці. Енгельс, до якого він неодноразово звертався за допомогою, плануючи викласти в «Капіталі» таке перенесення на «образчике староритальнянської бухгалтерії», відмовчувався.

Врешті терпець увірвався й Маркс написав своєму другові: «Ти як фабрикант, повинен знати, що ви робите з грошми, які надходять для заміщення основного капіталу до того часу, коли його необхідно замінити *in natura*. І ти повинен, не дивлячись на геморої, відповісти мені на це питання (без теорії, суто практично)» [1, с. 270].

Проте Енгельс не зміг дати якоїсь переконливої відповіді, тож донині всі фахівці фінансово-економічної сфери, наче Іполіт Іполітович з оповідання А. П. Чехова, який мимрив: «Волга впадає в Каспійське море. Коні їдять овес і сіно», заворожено повторюють перед студентами, що амортизація є перенесенням вартості зужитих засобів виробництва на новостворений продукт.

Не звертаючи уваги на те, що попри наявність трьох рахунків, у яких фігурує дефініція «амортизація», немає жодного для її обліку. Позаяк за новим планом рахунків, «ознаменованний начало мощного американо-английского влияния на нашу учетную мысль и практику ... существенно новыми ... стали следующие моменты: 2) ликвидация дублирования (износа и амортизации) – сохраняется только амортизация, называемая износом» [3, с. 317], в нашій практиці треба читати задом наперед.

Це хіба в Білорусі зрозуміли, що контролювати треба саме її – як джерело простого відтворення основних засобів, отож принаймні в статзбірниках тут фігурує не знос, а «накопленная амортизация». У нас же насмілилися таку дефініцію застосувати лише стосовно нематеріальних активів – див статтю 1002 Балансу (Звіту про фінансовий

стан) ф. № 1. При цьому навіть зуміли позабалансовий рахунок 09 «Амортизаційні відрахування» перетворити в активний, вкінці заплутавши теорію бухгалтерського обліку не тільки щодо класифікації рахунків на активні й пасивні, але й стосовно його парадигми взагалі. Бо відображення нарахування амортизації основних засобів в кореспонденції рахунків дебет 83, кредит 13 за діграфічною парадигмою дисонує з уніграфізмом рахунку 09 «Амортизаційні відрахування».

Навряд чи підтвердженням професійної компетентності вітчизняних фахівців фінансово-економічної сфери може слугувати вперте дублювання навіть у ХХІ ст. планової й фактичної собівартості продукції, введене під партійно-адміністративним тиском раннього соціалізму, хоч за словами О. Рудановського «себестоимость есть величина лишь вероятная» [2, с. 500]. Недарма в західній методології, замість такої «дорогостоящей и всем мешающей игрушки» [2, с. 504] вже давно практикуються куди менш громіздкі способи контролю за витратам виробництва.

Зрештою, об'єднання на рахунку 13 зносу й амортизації основних засобів може засвідчувати хіба дрімуче невігластво авторів такого найменування, яке суперечить звичайнісінькій логіці. Позаяк знос основних засобів – *moro*, амортизація ж – *a moro!* Коли при цьому застосувати ази алгебри: як стверджував К. Арнольд (1775-1845), «бухгалтерия произошла от алгебраических уравнений и имеет великое сходство с алгеброй» [2, с. 237], то внаслідок кореспонденції рахунків дебет 83, кредит 13 у Балансі (Звіті про фінансовий стан) ф. № 1 за статтею 1012 «Знос» мав би фігурувати нуль.

До речі, бухгалтери, як *homo lepus*, покійрно, з місяця в місяць, виконують скрупульозне нарахування зносу основних засобів, навіть не задумуючись над сакраментальним запитанням, навіщо він визначається, не беручи до уваги: «Абсурдність тверджень, що залишкову вартість можна визначити як різницю між сальдо рахунків Основних засобів і Зносу основних засобів, адже амортизація, безумовно, чисто фінансовий, і ні в якому разі не матеріальний процес» [2, с. 496]. Отже, стосовно компетентності фахівців вітчизняної фінансово-економічної сфери заспокоюватися, як видається, наразі зарані, тому конференція є актуальною.

Інформаційні джерела:

1. Маркс К. Соч., Т. 30. – М.: Политиздат, 1963.
2. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней /Я. В. Соколов. – М.: Аудит ЮНИТИ, 1996. – 638 с.

3. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета / Я. В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 496 с.

УДК 378

Я.Ю. Цимбаленко, канд. наук з держ. упр., доц.

(НТУУ «КПІ ім. І. Сікорського, Київ)

Л.В. Танська *(Університет «Україна», Київ)*

СИСТЕМА ПРОФЕСІЙНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ У ФАХОВІЙ ПІДГОТОВЦІ ЕКОНОМІСТІВ

Реалізація моделі формування професійних компетенцій фахівця економічного профілю йде на різних по виду та форми проведення, цілям і передбачуваним результатам аудиторних заняттях. Створюються передумови технології формування професійних компетенцій майбутнього економіста в процесі вивчення економічної дисципліни.

Розглянемо детально різні напрями професійних компетенцій.

Комунікативна компетенція – здатність фахівця до ділового конструктивного спілкування. Включає в себе: здатність грамотно усно і письмово викласти свою точку зору; вміння брати участь в дискусії, відстоювати свою точку зору; володіння іноземними мовами; вміння представляти наукові та дослідницькі матеріали; знання основ ділового спілкування; готовність працювати з програмними засобами загального і спеціального призначення.

Морально-соціальна компетенція визначає відповідальність фахівця перед суспільством за свої розробки, проекти, конструкції. Включає в себе: знання про права та обов'язки фахівця в області професійного самовизначення; вміння аналізувати ситуацію в суспільстві; здатність діяти відповідно до особистої та громадської вигодою; повагу будь індивідуальності; облік вимоги безпеки і охорони праці.

Організаторська – вміння виявляти свої організаторські здібності. Включає в себе: навички роботи в команді; вміння виявляти себе в якості керівника і виконавця проектів; демонструвати навички самостійної роботи; мати практичні навички в області організації науково-дослідних і виробничих робіт (відповідно до профілювання); здатність планувати і організовувати відповідні заходи.

Креативна – здатність до творчості. Включає в себе: о готовність до творчого осмислення і застосування знань, навичок у професійній

діяльності; вміння створити і підтримати творчу атмосферу в колективі; прояв інтуїції, гнучкості та оригінальності мислення.

Гностична – здатність знаходити, використовувати, транслювати, застосовувати на практиці і в різних практичних областях теоретичні та практичні знання. Включає в себе: мати базові уявлення про різноманітність об'єктів професійної діяльності; використовувати знання в конкретній галузі; здатність набувати нові знання, використовуючи сучасні інформаційні технології; здатність вирішувати виробничі та науково-дослідні завдання; знати різноманітні методи і форми пізнання і діяльності; здатність науково аналізувати проблеми і процеси професійного напрямку.

Проектна – сукупність знань в певній галузі, знань в структурі проектної діяльності, наявність здатності застосовувати ці знання і вміння в конкретній діяльності. Включає в себе: здатність розробляти ескізи деталей, технічні і робочі проекти конструкцій, виробів різної складності; вміння складати інструкції по експлуатації конструкцій і іншу технічну літературу; здатність узгоджувати проекти з іншими підрозділами; участь у впровадженні розроблених проектів, випробуваннях, технічній підтримки.

Дослідницька – участь в роботах, пов'язаних з пошуком нових рішень проблем. Включає в себе: здійснення збору, обробки, аналізу, систематизації науково-технічної інформації з теми; вивчення спеціальної літератури; участь в проведенні наукових досліджень, випробувань дослідних зразків виробів; аналіз, обробка результатів досліджень; створення засобів випробувань і контролю

Рефлексивна – здатність фахівця оцінювати свою працю, знайти себе в обраній професії, здатність до саморегуляції. Включає в себе: готовність до усвідомлення своєї діяльності; вміння побачити причинно-наслідкові зв'язки між завданнями, цілями, способами реалізації та результатами діяльності; вміння контролювати і коригувати роботу на всіх етапах [1].

Базові професійні компетенції обумовлені видами професійної діяльності економіста, саме до них відносяться організаційно-управлінська, планово-економічна, фінансово-економічна, аналітична, зовнішньоекономічна, підприємницька, науково-дослідницька та освітня компетенції. Супутні професійні компетенції є потенціал і попередній досвід людини, що дозволяють йому бути успішним в професійній діяльності. Ці компетенції формуються в процесі вивчення дисципліни спеціалізації, факультативів та додаткової освіти. Вони можуть бути загально-професійних, спеціальними, практичними, виробничо-технологічними та системними [2].

Економічна діяльність з одного боку - предметно-практична, а з іншого боку – вона носить чисто соціальний характер, оскільки

пов'язана із задоволенням запитів суспільства. При цьому домінуючими видами діяльності виступають:

- дослідження економічних відносин (відносин, що виникають між людьми в процесі виробництва);

- збір, обробка, упорядкування інформації про економічні явища і процеси (для досягнення найвищих результатів підприємств і організацій);

- аналіз ходу і результатів економічної діяльності та оцінка її успішності;

- вдосконалення процесу економічної діяльності;

- планування діяльності підприємства;

- визначення системи оплати праці та заохочень для всіх категорій працівників підприємства;

- планування витрат, використання ресурсів, витрат і прибутку підприємства;

- контроль за процесом виконання фінансово-господарської діяльності;

- розрахунок потреби підприємства, організації в кадрах;

- аналіз причин перевитрат фонду заробітної плати;

- робота, пов'язана з розрахунками і переробкою великих обсягів інформації, вираженої в цифрах;

- складання економічних обґрунтувань, довідок, періодичної звітності, анотацій і оглядів.

Всі зазначені професійні компетенції формуються в процесі навчання майбутнього фахівця у вищому навчальному закладі, причому мова повинна йти про інтегрований підхід в навчанні.

Інформаційні джерела:

1. Калягіна И.В. Основные профессиональные компетенции будущего специалиста экономического профиля // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. – Т. 12, № 3, 2010. – С. 32-34

2. Валиахметова Л.В. Ключевые компетенции экономистов, необходимые для развития во время подготовки в вузе // Молодой ученый. – 2015. - № 15. – С. 572-575. – URL <https://moluch.ru/archive/95/21477/>

ЗМІСТ

ДОПОВІДІ НА ПЛЕНАРНОМУ ЗАСІДАННІ

Тарасова Т.О.

Імплементація концепції сталого розвитку як еволюційного процесу адаптації європейських стандартів життя 3

Карпишин Н.І., Горбатюк І.Л.

Бюджети об'єднаних територіальних громад в бюджетній системі держави 7

Муренко Т.О., Потьомкіна А.Л.

Щодо механізму справляння податків в Україні 11

Мякинська В.В.

Проблеми практического использования аналитического инструментария в управлении основными средствами 15

Смачило В.В., Кулісевич М.Я.

Дослідження проблеми гендерної нерівності на ринку праці в Україні як одна з передумов досягнення сталого розвитку 21

Секція 1 ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІ ВАЖЕЛІ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Абрамова А.С.

Сучасні тенденції розвитку податкового потенціалу в Україні та шляхи його активізації 27

Абрамян В.В.

Фіскальна політика України 30

Андрюшенко І.С., Билиба О.Р.

Перевірки Держпраці: права та відповідальність роботодавців 33

Авдєєнко А.С.

Фінансова грамотність та шляхи підвищення її рівня 35

Андрюшенко І.С., Мирошник С.В.

Електронне адміністрування та відшкодування ПДВ 38

Бердо В.В.

Фінансова реструктуризація як інструмент запобігання банкрутства підприємства 41

Беспалова К.І. Значення депозитів у формування ресурсної бази сучасного банку	43
Бігдан І.А., Бацій С.К. Діагностика фінансового стану підприємства	45
Близнюк О.П., Віжунова Л.Р. Методичні аспекти управління інвестиційним портфелем пайових цінних паперів	47
Близнюк О.П., Івашко І.Ю. Методичні аспекти управління портфелем фінансових інвестицій	50
Близнюк О.П., Конотопова А.І. Методичні аспекти управління реальними інвестиційними проектами підприємства	53
Близнюк О.П., Семененко В.С. Управління фінансовою структурою капіталу акціонерних товариств	56
Близнюк О.П., Тарасьєва Е.Є. Управління інвестиційною привабливістю боргових фінансових інструментів	59
Близнюк О.П., Уланова А.П., Управління структурою джерел формування фінансових ресурсів підприємств торгівлі	62
Вовчак О.Д., Андрейків Т.Я. Сучасні підходи до управління банківським капіталом	65
Гарбуз М.Д. Сутність та причини кризи банківських установ	68
Гаркуша Н.М., Любченко А.С. Система управління грошовими потоками підприємства	70
Димитрова Т. Коммерческие банки – механизм отмывания денег	73
Долженко І.І. Перспективи розвитку бюджетної децентралізації в Україні	76
Жаворонок А.В. Актуалізація факторингових операцій в сучасних умовах	78
Жабинець О.Й. Банківське кредитування сільськогосподарських підприємств в Україні	80

Жилякова О.В. Вплив накопичувального рівня пенсійної системи на розвиток національної економіки	82
Іванюта О.М. Особливості формування фінансової структури позикового капіталу підприємств торгівлі	84
Імамвердієв А.Д. Інфляційні процеси в Україні та заходи їх зниження	87
Калініченко Л.Л., Головка-Марченко І.С. Ефективний фінансовий механізм як фактор економічного розвитку держави	90
Калініченко Л.Л., Пищалка А.П. Фінансові методи як основа регулювання економіки	92
Калінько І.В., Холошня В.В. Перспективи реалізації державно-приватного партнерства в Україні	95
Капленко Г.В., Бітлян Н.С. Фінансовий механізм системи забезпечення сталого розвитку національної економіки	98
Кашена Н.Б., Бельченко В.В. Управління фінансовою стійкістю підприємства	101
Кашена Н.Б., Нікітіна К.С. Аналіз ділової активності підприємства	103
Короленко Р.В., Ухова І.М. Стан та проблеми розвитку банківського кредитування в Україні	106
Костак З.Р. Стратегія фінансово-економічної безпеки підприємства та напрямки її формування	109
Коцюбинська Є.Б., Клименко О.С. Теоретичні засади управління бюджетними ризиками	112
Крутова А.С., Каніченко В.О. Концептуальні основи управління платоспроможністю підприємства	114
Лачков А.С. Оцінка фінансових можливостей факторингових компаній України	115

Лізанец К.О. Проблеми розвитку ринку депозитів в країні	117
Лещух І.В. Інструменти державного сприяння розвитку індустриальних парків: іноземний досвід	118
Маккі Л.М. Вплив фінансової політики на формування фінансового потенціалу підприємства	120
Маркіна І.А., Зазюн М.О. Сутність та значення фінансового лівериджу	122
Махмудов Х.З., Горбатюк Л.М. Вплив інвестицій на ефективність функціонування підприємств з виробництва зерна	125
Мединська Т.В., Кочурка Е.В. Податковий борг: суть, структура та джерела погашення	127
Мелих О.Ю. Валютна політика та її вплив на макроекономічний розвиток України	130
Мирошник В.Ю. Роль кредитування в економіці країни	134
Мухіна М.М. Теоретичні аспекти фінансової безпеки підприємства	135
Пеліхова П.В. Ризики кредитної діяльності комерційних банків	138
Попова Л.В. Оцінка розвитку добровільного медичного страхування в Україні	141
Рубан В.О. Удосконалення системи управління фінансовими ресурсами підприємства	143
Руденко І.В. Динаміка показників кризових явищ вітчизняних підприємств	145
Руцишин Н.М. Інвестиційна діяльність в Україні та її особливості	147

Савченко В.О. Елементи антикризового управління при загрозі банкрутства	150
Свірський В.С., Грицик Р.А. Доларизація економіки: зміст та шляхи подолання	152
Свірський В.С., Леочко М.І. Девальвація національної валюти як інструмент протекціоністської політики	154
Сіфурова А.І. Управління оборотним капіталом в процесі оптимізації товарних запасів підприємств роздрібної торгівлі	156
Слизька А.В. Бюджетна система України – головний фактор формування держави	159
Ставерська Т.О., Лисенко І.П. Концептуальні основи стратегічного управління фінансовими ресурсами	161
Ставерська Т.О., Масюк В.М. Діагностика фінансової стійкості в системі управління сталим розвитком підприємства	164
Тарасова Т.О., Тарасов І.С. Функціонування формального інституту венчурного капіталу в системі прямих економічних відносин	166
Федишин М.П. Управління ліквідністю банківської системи в сучасних умовах	168
Хомин І.П. Laissez faire й дирижизм як основа механізму фінансово-економічного регулювання розвитку економіки	170
Шевчук І.Л., Шевчук Ю.А. Теоретичні аспекти управління фінансовою стійкістю підприємства	172

Секція 2 ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО, СОЦІАЛЬНОГО ТА ЕКОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

Азадєн А. Концептуальні основи складання фінансової звітності по МСФО: критичний аналіз	174
Акімова Н.С., Семенов С.М. Формування обліково-аналітичної інформації для прийняття управлінських рішень	177
Буліч А.Д. Порядок проведення внутрішнього аудиту витрат подвійного призначення: практичний аспект	180
Гаркуша Н.М., Літвінова Ю.І. Особливості управління витратами підприємства	183
Горбовська К.Р. Реформування національної системи бухгалтерського обліку в Україні	186
Городиський М.П., Кусяк М.В. Організація подання звітності в умовах використання інформаційно-комп'ютерних технологій	188
Горошанська О.О. Статистичне забезпечення управління фінансовим потенціалом підприємства	190
Грабовська І.В. Роль контролінгу в ефективному управлінні сталим розвитком підприємства	192
Грабчук І.Л., Корицька В.М. Класифікація прибутку для потреб бухгалтерського обліку	195
Грабчук І.Л., Николайчук О.В. Вибір програмного продукту для ведення обліку на умовах аутсорсингу	197
Дячков Д.В., Дяченко А.В. Система менеджменту витрат підприємства	199
Жилякова О.В., Нечипоренко О.А. Стратегічне планування у системі антикризового фінансового контролінгу	201

Калініченко Л.Л., Шип К.В. Методи фінансового забезпечення підприємницьких структур	203
Кирильсва Л.О., Круглов А.С. Актуальні організаційні особливості щодо матеріального забезпечення застрахованих осіб у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності	206
Кубік В.Д., Мартинова Т.Л. Особливості обліку та оподаткування на підприємствах малого бізнесу в Україні: сьогодення та перспективи розвитку	209
Кузнецова С.О. Організаційні аспекти оцінки якості облікової інформації	212
Кулик В.А., Головахіна В.О. Облік фінансових результатів: проблеми та шляхи вирішення	213
Кулик В.А., Лівенський Є.Л. Амортизація необоротних активів: напрями удосконалення	215
Легенчук С.Ф. Об'єкти бухгалтерського спостереження земельних ресурсів в умовах гібридної війни	218
Лесюк А.С. Комплексна оцінка дебіторської заборгованості за системою відносних показників сільськогосподарських підприємств України	221
Нагорна І.В. Особливості обліку забезпечень підприємств торгівлі відповідно до Національних та Міжнародних стандартів обліку та звітності	224
Польова Т.В. Удосконалення організаційних аспектів управління витратами на сільськогосподарському підприємстві	227
Порсюрова І.П. Роль та завдання референтної моделі системи обліково-аналітичного забезпечення управління операціями з цінними паперами	229
Редченко К.І., Таланчук Н.І. Стратегічне управління витратами: нова парадигма аналізу витрат	230
Рожук Ю.О. Інтелектуальний капітал в інтегрованій звітності вітчизняних підприємств	233

Сумець О.М. Концептуальні положення організації на виробничих підприємствах системи обліку логістичних витрат	236
Чабанюк О.М., Кузьмінська К.І. Интернет-торгівля: сутність та особливості організації	239
Чабанюк О.М., Лаврушко І.Я. Суть та види виправлень у фінансовій звітності	243
Шеховцова Д.Д. Організація внутрішнього аудиту логістичних витрат підприємств ресторанного господарства	245
Якименко-Терещенко Н.В. Обліково-аналітичне забезпечення управління витратами суб'єктів готельного бізнесу	248

Секція 3 СОЦІАЛЬНІ, ЕКОНОМІЧНІ ТА МАРКЕТИНГОВІ АСПЕКТИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ НА ЗАСАДАХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ, ІННОВАЦІЙНОСТІ ТА ЗБАЛАНСОВАНOSTI

Андрющенко І.С., Полтавець Т.М. Стратегія управління витратами: етапи виконання	250
Артёмова А.В. Теоретико – концептуальные основы организации ресторанного бизнеса в Азербайджане	252
Бугріменко Р.М., Смірнова П.В. Формування програм соціально-економічного розвитку України	255
Величко К.Ю., Алієв Є. Теоретичні аспекти формування маркетингової стратегії підприємства на зовнішньому ринку	257
Величко К.Ю., Гусейнзаде Ф. Сучасні аспекти формування зовнішньоекономічної стратегії підприємства	260
Величко К.Ю., Тищенко О.О., Чухініна О.В. Особливості інвестиційної привабливості національних підприємств	262

Вороніна В.Л. Сучасні тенденції розвитку торгівлі в Україні	264
Гернего Ю.О. Соціально-економічний зміст збалансованого розвитку: термінологічний аспект	267
Гринчишин І.М. Соціальний захист та бідність в європейських країнах: фінансовий контекст	270
Диба В.М., Диба О.М. Інноваційне підприємництво як основа сталого розвитку: теоретико-прикладний аспект	272
Даниленко В.І., Коваленко М.В., Дерій М.О. Особливості оптимізації структури капіталу сільськогосподарських підприємств	275
Єгорова О.М. Сучасний механізм інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства	277
Жилякова О.В., Паршина І.М. Класифікація підприємницьких ризиків як основа ризик- менеджменту	280
Захаров Д.М. Формування довіри як елемента соціального капіталу в умовах гібридної війни	282
Зубко Д.О. Формування конкурентної моделі управління брендами	285
Коваленко М.В., Горячун О.В. Діагностика фінансового стану підприємства як основа забезпечення його розвитку	288
Коваленко М.В., Поліщук М.М. Особливості фінансування аграрних підприємств	291
Коваленко М.В., Фоніна Я.В. Систематизація показників оцінки ефективності сільськогосподарського виробництва	294

Коваленко М.В., Чаплянська В.С. Взаємозалежність сталого розвитку та конкурентоспроможності економіки	297
Козуб В.О., Гармаш Д.О. Чинники формування бізнес-середовища міжнародної діяльності підприємства	299
Козуб В.О., Догадайло М.О. Ефективність маркетингового забезпечення експортної діяльності підприємства	302
Козуб В.О., Поночовний М.О. Чинники формування міжнародної конкурентоспроможності підприємства	305
Козуб С.О. Особливості бюджетування як технології управління	307
Колмакова О.М., Андріянова О.А. Комерціалізація результатів креативної праці на прикладі будівництва	309
Колмакова О.М., Ветрова В.В. Альтернативні джерела енергії в Україні	311
Колмакова О.М., Король А.В. Креативний науковий підхід та дослідне виробництво в роботі комунальних підприємств	314
Колмакова О.М., Мулік Я.А. Прогнозування розвитку підприємств	315
Колмакова О.М., Пищалка А.П. Інноваційна модель розвитку економіки України	319
Кравчук К.М., Петкевічус А.А. Економічні аспекти легалізації найманої праці в Україні	321
Крутова А.С., Косенко Р.О. Економічна безпека малого підприємництва	323
Кушнірецька О.В. Актуалізація процесів структурних трансформацій економіки міст України	325

Луцків О.М. Роль інноваційного маркетингу у забезпеченні конкурентоспроможності регіонального ринку	327
Макаренко П.М., Третяк Ю.М. Особливості формування ресурсної бази підприємства	330
Маркіна І.А., Бебешко Н.О. Факторний аналіз як метод дослідження собівартості продукції	333
Мелушова І.Ю., Кушнір В.В. Визначення цілей управління результативністю маркетингу на основі пріоритетів сталого розвитку підприємств	335
Монтрін І.І. Мобільні додатки: інноваційний підхід до маркетингу готельно-ресторанного бізнесу	338
Наторіна А.О. Діяльність онлайн-ритейлерів у контексті забезпечення сталого розвитку економіки: маркетинговий аспект	340
Носач Л.Л. Сучасні детермінанти економічного зростання за дослідженнями Світового банку	343
Носач Н.М. Класифікація типів інновацій торговельних підприємств	346
Ольшанський О.В. Оцінка ефективності бізнес-процесів підприємств торгівлі	349
Осташова В.О., Білібін Є.С., Рубель А.В. Формування корпоративної культури та просування бренду через мережу Facebook як елементи сталого розвитку підприємства	352
Павлов К.В. Інновации интенсивного типа	354
Печенка О.І., Обоянська Є.О. Транснаціоналізація економічної діяльності як засіб залучення інвестицій в економіку України	356
Поплавська В.В. Економічні аспекти бренду як нового виду нематеріального активу	358

Потапюк Л.М., Масовець О.А. Віртуальні тури як засіб зв'язку науковців з громадськістю	361
Потапюк І.П., Міщенко О.В., Сухорученко Я.А. Управлінський контроль у системі стратегічного управління підприємством	364
Проскурніна Н.В. Розвиток функцій маркетингу операторів роздрібно́ї торгівлі в умовах інноваційної економіки	367
Сазонова Т.О., Переверзєв С.С. Корпоративна культура як важливий чинник сталого розвитку підприємства	370
Світлак Г.Я. Конкурентоспроможність як запорука розвитку підприємства	373
Сигида Л.О., Макаренко Є.В. Особливості та значення маркетингового аудиту на промислових підприємствах	375
Синюра-Ростун Н.Р. Торгові мережі та їх місце у соціально-економічному розвитку держави	377
Тарасов І.Ю. Чинники споживчого вибору банківської установи для розміщення депозиту	380
Тищенко О.О., Яковлев Д.О. Експортний потенціал підприємства в умовах євроінтеграції	382
Ткаченко О.П., Тімченко О.Д. Ефективність системи мотивації праці на підприємствах ресторанного бізнесу	384
Ткачова С.С., Ткаченко О.П. Самонавчальні організації: сутність та перспективи розвитку в ресторанному бізнесі	388
Устїловська А.С. Фінансування працівників як основний елемент матеріальної мотивації	391
Чернишова Л.О., Яцуценко В.О. Інноваційні аспекти сталого розвитку України	393

Чміль Г.Л. Маркетинг в антикризовому управлінні підприємством	395
Шевчук І. Л. Світові тенденції пенсійного реформування та українські реалії	397
Шульженко І.В., Алієва В.А. Особливості профілактики та попередження трудових конфліктів в організації	400
Шульженко І.В., Остапенко С.Ю. Роль керівника в процесі реалізації управлінських рішень у підприємстві	402
Шульженко І.В., Симоненко В.А. Особливості прийняття управлінських рішень в сучасних умовах	404
Якименко-Терещенко Н.В., Чикота К.В. Оцінювання інтелектуального капіталу підприємства	407

Секція 4 ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ФАХІВЦІВ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СФЕРИ

Барчак Т.П. Фактори впливу на професійні ризики бухгалтера	409
Бігдан І.А. Професійні компетенції майбутніх фінансистів через призму вимог роботодавця	411
Біліченко С.П. Основні аспекти інноваційного розвитку освіти України	414
Гарват О.А. Управління розвитком персоналу банківських установ	417
Копотієнко Т.Ю, Петрина І.В. Сертифікація аудиторів як напрямок удосконалення аудиторської діяльності в Україні	420
Кулініч О.А. Тенденції у системі вищої освіти України	422

Лавриненко Л.М. Компетентнісний підхід як шлях удосконалення професійної освіти в сучасних умовах	424
Михайлова О.С., Чухліб В.Є. Сутність та значення політики менеджменту персоналу підприємства	427
Панков Д.А., Мякинська В.В. Концепція реформування вищих навчальних закладів республіки Беларусь	431
Смірнова П.В., Бугріменко Р.М. Формування професійної компетентності майбутніх економістів	434
Хомин П.Я. Парадокси професійної компетентності фахівців фінансово-економічної сфери	436
Цимбаленко Я.Ю., Танська Л.В. Система професійних компетенцій у фаховій підготовці економістів	438
ЗМІСТ	441

Наукове видання

ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

**Матеріали I Міжнародної науково-практичної
конференції**

25-26 жовтня 2018 р.

Видано в авторській редакції

Відповідальні за випуск: Т.О. Ставерська,
Н.Б. Кащена
Комп'ютерна верстка: Т.О. Ставерська,
Н.Б. Кащена

План 2018 р. поз. 6

Підп. до друку 18.10.18 р. Формат 60x84 1/16. Папір офсет. Друк цифровий
Ум.друк. арк. 26,5. Тираж 150 прим. Зам.18-10.

**Видавництво та друк
ФОП Іванченко І.С.**

пр. Тракторобудівників,89-а/62, м. Харків, 61135
тел.: +38 (050/093) 40-243-50.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців,
виготівників та розповсюджувачів видавничої продукції ДК № 4388 від 15.08.2012 р.

www.monograf.com.ua