

**МІЖНАРОДНІ НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ ІНТЕРНЕТ-
КОНФЕРЕНЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО СПРЯМУВАННЯ**

www.economy-confer.com.ua

Світ економічної науки

Випуск 4

*Збірник тез доповідей
міжнародної науково-практичної
інтернет-конференції*

29 травня 2018 р.



Тернопіль
2018

"Світ економічної науки. Випуск 4": матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції економічного спрямування. - Тернопіль, 2018. – 158 с.

УДК 330 (063)
ББК 65я431

Збірник тез доповідей укладено за матеріалами доповідей економічної наукової інтернет-конференції «Світ економічної науки. Випуск 4», які оприлюднені на інтернет-сторінці www.economy-confer.com.ua

Наші збірники матеріалів науково-практичних інтернет-конференцій включаються до наукометричної бази даних "РІНЦ / RSCI".

Адреса оргкомітету:
46001, Україна, м. Тернопіль, а/с 71
тел. +380977547363
e-mail: economy-confer@ukr.net

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

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

ЗМІСТ

Економіка та підприємництво

<i>Lysa Svitlana S., Mykola Maksymiv</i> MAJOR DELIVERY LOGISTICS TRENDS IN 2018: BIG DATA, SHARING ECONOMY AND REAL-TIME VISIBILITY.....	9
<i>Белей Світлана Іванівна, Терновецька Анастасія Василівна</i> СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СПІЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ ЯК ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	11
<i>Бистров Михайло Володимирович</i> РЕСУРСНО-КОМПЕТЕНЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА.....	15
<i>Грабовський Ігор Сергійович</i> МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ПРИНЦИПАХ ПРОЕКТ-МЕНЕДЖМЕНТУ.....	17
<i>Замрій Оксана Миронівна, Адамович Вікторія Андріївна</i> ДОМІНУЮЧІ СКЛАДОВІ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	19
<i>Іванцов Віктор Володимирович</i> ПРИЧИНИ НИЗЬКОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ ШВЕЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	29
<i>Леськів Ольга Мирославівна</i> ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ, ЯК ФАКТОРІВ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВА.....	33
<i>Морозов Євгеній Юрійович</i> СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ВИРОБЛЕННЯ АНТИКРИЗОВОЇ СТРАТЕГІЇ.....	35
<i>Пономарьова Ганна Олегівна</i> УДОСКОНАЛЕННЯ КАДРОВОЇ РОБОТИ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	37

Саліх Х.М.А. УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	39
Смілянський Борис Наумович МОРАЛЬНО–ЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ.....	40
Стояненко Ірина Василівна, Шемякіна Ксенія Юріївна РОЗВИТОК МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	43
Струк Наталія Петрівна ЕНЕРГЕТИЧНА БЕЗПЕКА У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ.....	46
Шеверун Лариса Дмитрівна АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ЗАСІБ ЗАПОБІГАННЯ БАНКРУТСТВУ ПІДПРИЄМСТВ.....	47

Менеджмент. Маркетинг

Берлоус Марія Володимирівна ОГЛЯД ПЕРСОНАЛУ ГРУПИ НАФТОГАЗ ЯК ОБ’ЄКТА РЕВІТАЛІЗАЦІЇ.....	52
Михайлишин Олена Ігорівна АКТУАЛЬНІСТЬ МАРКЕТИНГОВОЇ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ.....	53
Проконченко Аліна Олександрівна УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВИМИ КОМУНІКАЦІЯМИ.....	55
Тищенко Анастасія Сергіївна, Чупріна Маргарита Олександрівна АНАЛІЗ МОТИВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	57

Облік, статистика і аудит

Белозьорова Олена Юріївна ЗАСТОСУВАННЯ СТАТИСТИЧНИХ МЕТОДІВ АНАЛІЗУ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	63
Бойко Людмила Іванівна КОНТРОЛЬ ЗА ДОТРИМАННЯМ ПОРЯДКУ ВЕДЕННЯ ОПЕРАЦІЙ З ГОТІВКОЮ.....	65

<i>Драмарецька Валентина Григорівна</i> ФОРМУВАННЯ КОМПЕТЕНЦІЙ В ОБЛАСТІ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ І КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У МАЙБУТНІХ БУХГАЛТЕРІВ.....	67
<i>Касапова Інна Сергіївна</i> ДІАГНОСТИКА ЛІКВІДНОСТІ ПАТ «ЗАКОРДОНЕНЕРГОКОМПЛЕКТБУД».....	70
<i>Кемарська Лілія Геннадіївна, Спекова Олександра Романівна</i> ПОНЯТТЯ ВИТРАТ І ВИДАТКІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ.....	74
<i>Кемарська Лілія Геннадіївна, Шаповал Ангеліна Сергіївна</i> ПОНЯТТЯ ДОХОДІВ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ.....	76
<i>Крупко Марія Павлівна</i> ВИТРАТИ ТА ВИДАТКИ ЯК ОБ'ЄКТИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ.....	79
<i>Мосійчук Інна Богданівна</i> НЕОДНОЗНАЧНІСТЬ ПІДХОДІВ ЩОДО ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ».....	83
<i>Юхимович Наталія Владиславівна</i> МЕТОДИКА ПОДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ТА БЮДЖЕТНОЇ ЗВІТНОСТІ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ ЗА ДОПОМОГОЮ АС «Є-ЗВІТНІСТЬ»	85
<u>Економічний аналіз.</u> <u>Економіко-математичне моделювання</u>	
<i>Мазуров Сергій Анатолійович</i> НЕОБХІДНІСТЬ РОЗРОБКИ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО АНАЛІЗУ ПРОЦЕСУ СТВОРЕННЯ РОБОЧИХ МІСЦЬ В ПРОМИСЛОВОСТІ.....	89
<i>Симоненко Елена Ивановна</i> ПЛАНИРОВАНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ.....	92

Банківська справа.
Фінанси, грошовий обіг та кредит

***Kryshstal Galyna* TYPES OF CONCEPTS OF FEATURES AND EFFECTS OF INTEREST STATE, BANKS AND REAL ECONOMIC SECTORS.....95**

***Авраменко Дар'я Павлівна, Шемет Тетяна Станіславівна* ВИКОРИСТАННЯ ПОРІВНЯЛЬНОГО ПІДХОДУ ДЛЯ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ БАНКУ В УКРАЇНІ.....97**

***Божанова Олена Василівна, Комаров Сергій Георгійович* СУЧАСНИЙ ФАКТОРИНГ: ПОНЯТТЯ ТА ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИМИ УСТАНОВАМИ.....99**

***Животяга Сніжанна Іванівна* УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ.....103**

***Замогильна Анна Валеріївна* ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ ЯК СКЛADOVA ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ: ЗАГРОЗИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ.....109**

***Ляшевський Ярослав Олександрович, Заволока Лариса Олександрівна* РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СТРАХОВИКА.....111**

***Стороженко Ольга Анатоліївна* БІТКОЙН: СТАНОВЛЕННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВАЛЮТИ.....114**

***Яцканич Ангеліна Віталіївна, Гупаловська Мирослава Богданівна* ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ У СУЧАСНИХ УМОВАХ.....116**

Податкова система. Бюджетна система.
Правові відносини в економічній системі

***Бурбела Алла Леонідівна* УДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ ПРОТИДІЇ ТУБЕРКУЛЬОЗУ118**

**Волкова Наталія Вікторівна, Перфільєва Софія Юріївна ЗОВНІШНІ
ДЕРЖАВНІ ЗАПОЗИЧЕННЯ ТА БОРГОВА БЕЗПЕКА
УКРАЇНИ.....121**

**Євдокімов Олександр Валерійович ОПТИМІЗАЦІЯ ДОХІДНОЇ БАЗИ
БЮДЖЕТІВ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД.....126**

**Лисак Ліна Русланівна АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ БЮДЖЕТНОГО
ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ НА МІСЦЕВОМУ
РІВНІ.....129**

Інвестиційно-інноваційні процеси в економіці

**Машилій Галина Богданівна, Галяберда Андрій Михайлович,
Пантелімон Оксана Михайлівна ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ
ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ.....132**

**Машилій Галина Богданівна, Кузів Яна Юріївна РЕГІОНАЛЬНІ
АСПЕКТИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ.....133**

Світова економіка та міжнародні відносини

**Борисенко Анастасія Володимирівна, Дон Ольга Дмитрівна
ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ.....136**

**Босак Андрій Остапович, Фірчук Юлія Русланівна СВІТОВИЙ РИНОК
МЕДУ: ЗАГАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ І МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ
УКРАЇНИ.....139**

**Моложен Анастасія Сергіївна СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ
МІЖНАРОДНОГО РУХУ КАПІТАЛУ В СИСТЕМІ
МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....141**

**Полотняк Борис Васильович, Томашевська Ольга Анатоліївна
ОСОБЛИВОСТІ ЕКСПОРТУ ВОЛОСЬКОГО ГОРІХА.....143**

**Рубан Тетяна Сергіївна ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ
УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ М'ЯСА ТА М'ЯСОПЕРЕРОБКИ.....145**

<i>Головненко Марія Миколаївна</i> ФОРМУВАННЯ КОМПЕТЕНЦІЇ ФАХІВЦЯ З ОБЛІКУ І ОПОДАТКУВАННЯ В ПРОЦЕСІ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ «ФІНАНСОВИЙ ОБЛІК».....	149
<i>Гузь Марія Юрївна</i> ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ВИКЛАДАННІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ДИСЦИПЛІН.....	152
<i>Спасский Игорь Дмитриевич</i> КВАНТОВАЯ ЭКОНОМИКА.....	154

MAJOR DELIVERY LOGISTICS TRENDS IN 2018: BIG DATA, SHARING ECONOMY AND REAL-TIME VISIBILITY

Lysa Svitlana S.

PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Trade Entrepreneurship and Logistics

Mykola Maksymiv

4th year student, Group No. 12 , FTM, KNUTE

2017 was an important year for delivery logistics. With ecommerce sales reaching \$23 trillion in annual sales worldwide, customers are relying on better and faster deliveries for all sort of goods and services. But this evolution in the supply chain, and for last mile fulfillment in particular, doesn't end with retail. From restaurant chains to supermarkets to pharmacies to service providers, the world of logistics is experiencing unprecedented change. This radical shift in customer behavior and expectations regarding deliveries means that many organizations will have to remake their entire supply chain in order to become more agile, and remain competitive in a world where an optimized, lean and efficient logistical infrastructure is at the core of a successful customer-centric business. These are some of the key industry trends in delivery logistics and supply chain management which will take center stage in 2018.

Big Data. From the millions of data points and variables in any supply chain should come the knowledge required to determine business strategies and to support decision-making processes. And the puzzle isn't getting any simpler, with companies deploying different tech platforms and using multiple fleets and 3PLs throughout their supply chain. In addition, there is the data collected at customer touch points, from feedback on the delivery to driver ratings. All this information needs to be processed and analyzed since the "brand experience" doesn't only apply to brick and mortar establishments anymore – and companies are increasingly coming to realize that the delivery process is a powerful catalyst to improving or swaying brand perceptions.

In the context of the supply chain for most businesses, big data and predictive analytics are still an untapped resource that can potentially provide insights which help anticipate or respond to events or disruptions. Unpredictable consumer behaviour, traffic or weather patterns, and labour unrest are all external events that can disrupt a supply chain and lead to increased costs and customer service challenges. Big data can help organisations become better trading partners to their customers and suppliers. But before insights and analytics can be leveraged for a better supply chain,

there's a huge task at hand for the many organizations that need to first collate data points from all sources and align them to their business operations.

Sharing Economy. These solutions will soon begin disrupting logistics services. We're already seeing how Uber and other companies setup driver networks to deliver packages to consumers by using their personal vehicles. To cope with the shortage of drivers and with the need for flexible fleets that are available based on business demand, the sharing economy will begin spreading in 2018 into big brands that need to find alternatives that help them create a more flexible and adaptable logistics infrastructure.

This trend can take different shapes and forms. For example, earlier this summer WalMart piloted a scheme in which some of their store staff could earn extra cash by delivering packages to customers on their drive back home. Other companies are looking into different solutions that would enable them to share resources and fleets in order to become more efficient – for instance, a restaurant fleet with spare time after lunch rush hour could potentially help a retailer struggling to meet demand during the peak holiday season.

Real-time Visibility. We're moving towards a supply chain which is fully transparent and trackable in real-time. On the one hand, it's helping companies become more efficient by knowing the precise status of each order, driver and customer. On the other hand, customers are always aware of the status of their purchase and have the ability to interact with their driver directly if need be. But transparency can go far beyond efficiency, comfort and value. Customers are increasingly demanding and worried about the supply chain behind their purchases. As Andrew Marder points out, the definition of transparency is expanding, with customers increasingly aware of factors such as worker rights issues, environmental impact, and even political affiliations.

The world is changing fast, and it is key to be able to rapidly react to industry changes and to new technologies that we might not even have heard of yet. So those companies that stay with their finger on the pulse and with an open mind when it comes to rethinking the way they work, will be the ones that succeed in the long run. We all look forward to another year where reality often surpasses what not long ago felt like fiction – constantly creating new milestones and standards that move the entire ecosystem forward with groundbreaking innovation in technology, commerce and logistics.

Reference list

1. Big Data: “Big Data” Means Unstructured Data for Supply Chain Managers, *Material, Handling & Logistics*, vol. 68, no. 3, p. 12, 2017.
2. Business Model Toolbox (2017) [site] – access mode: <http://bmttoolbox.net/patterns/sharing-economy/> – The Sharing Economy, business.

3. AIOTI (2017), The Alliance for Internet of Things Innovation (AIOTI), European Commission.
4. Baesens, B., (2017), Analytics in a big data world; the essential guide to data science and its applications, Wiley and Sons Inc.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СПІЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ ЯК ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Белей Світлана Іванівна

*асистент Чернівецького національного університету ім. Ю. Федьковича,
м. Чернівці, Україна*

Терновецька Анастасія Василівна

*студентка Чернівецького національного університету імені
Ю.Фельковича, м. Чернівці, Україна*

Сутністю зовнішньоекономічної діяльності є міжнародний поділ праці. У процесі міжнародний поділу праці формуються зовнішньоекономічні комплекси різних рівнів, що об'єднують взаємопов'язані підприємства-експортери та імпортери, торгово-промислову палату, фінансово-кредитні установи, які здійснюються зовнішньоекономічною діяльністю. Всі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають рівне право здійснювати будь-які її види, прямо не заборонені законами України, незалежно від форм власності та інших ознак. Враховуючи соціально-економічні зміни вітчизняні підприємства прагнуть до посилення інтеграційних процесів та міжнародної взаємодії з питань розвитку підприємництва. Інтеграція вітчизняних підприємств на міжнародні ринки здійснюється через відповідні форми організації зовнішньоекономічної діяльності в Україні.

До основних форм організації зовнішньоекономічної діяльності в Україні відносять: зовнішню торгівлю; міжнародну спеціалізацію і кооперування виробництвом; експорт та імпорт капіталів і робочої сили; надання та одержання послуг; міжнародне спільне підприємництво; сумісне будівництво підприємств; науково-технічне співробітництво; валютні та фінансово-кредитні відносини; інтуризм; проведення на комерційній основі виставок, ярмарків, торгів, аукціонів тощо. Питання стану та перспектив розвитку форм організації зовнішньоекономічної діяльності в Україні досліджувало низка вітчизняних та зарубіжних вчених, серед них можна виділити: Аванесову Н.Е., Бережнюк І.Г., Бичкову А.М., Гуменюк О.Г., Гуцу С.Ф., Дмитренка А.В., Савіцьку О.П., Федоренка В.Г., Чернявського А.Г.

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність»: «спільна підприємницька (господарська) діяльність – діяльність, що базується на співробітництві між суб'єктами господарської діяльності України та іноземними суб'єктами господарської діяльності і на спільному розподілі результатів та ризиків від її здійснення» [1]. Поняття «спільні підприємства» також розкрито в даному нормативному акті і трактується як: «підприємства, які базуються на спільному капіталі суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, на спільному управлінні та на спільному розподілі результатів та ризиків» [1].

Досліджуючи дане питання можна стверджувати, що однією із найперспективніших форм організації зовнішньоекономічної діяльності в Україні є міжнародне спільне підприємство. Сьогодні вітчизняна економіка перебуває у прямій залежності від політичних факторів, що достатньо негативно відбивається на результатах діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, низка з яких під тиском політичних подій, податкового тягара, відсутності доступу до банківського кредитування знаходиться на межі банкрутства. Дані проблеми можна вирішити за допомогою залучення іноземного капіталу в підприємства, які є складовими стратегічно важливих галузей економіки та перспективних, на умовах мінародного спільного підприємства.

Крім того, необхідно підкреслити науковий потенціал нашої держави, що за умов створення спільного підприємства дасть можливість сучасним вітчизняним вченим обмінюватися досвідом та реалізовувати свою наукові досягнення на практиці шляхом їх впровадження. Отже, можна зробити висновок, що створення спільних підприємств в Україні є не тільки потенційно інвестиційно привабливим, а й суспільно значимим процесом у розвитку економіки держави.

Сьогодні міжнародне спільне підприємство в Україні перебуває на етапі впровадження та апробації, частка спільних підприємств в загальній кількості суб'єктів господарювання є незначною. Причиною стають достатньо високі ринкові ризики вкладання іноземного капіталу в українські підприємства. Проаналізувавши показники динаміки і структури експорту-імпорту України у торгівлі товарами та послугами за 2015-2017 роки, що представлені в табл. 1 та табл. 2 можна стверджувати, що перспективи до зростання таких підприємств в Україні є.

Таблиця 1

Динаміка і структура експорту-імпорту України у торгівлі товарами за 2015-2017 роки

Показник	Періоди						Відхилення даних (+,-)	
	2015 р., млрд. дол. США	2015 р., %	2016 р., млрд. дол. США	2016 р., %	2017 р., млрд. дол. США	2017 р., %	2016 р. проти 2015 р.	2017 р. проти 2016 р.
Експорт: Країни світу	38127,1	100,0	36361,7	100,0	36725,3	100,0	-1765,4	363,6
ЄС	13015,2	34,1	13496,3	37,1	14286,1	38,9	481,1	789,8
СНД	7806,1	20,5	6031,5	16,6	5215,0	14,2	-1774,6	-816,5
Імпорт: Країни світу	37516,4	100,0	39249,8	100,0	41232,7	100,0	1733,4	1982,9
ЄС	15330,2	40,9	17140,8	43,7	18554,7	45,0	1810,6	1413,9
СНД	10485,5	27,9	8565,4	21,8	8164,1	19,8	-1920,1	-401,3

Джерело: сформовано автором на основі [4].

За даними табл. 1 можна стверджувати, що експортні операції України у торгівлі товарами направлені на співпрацю з країнами Європейського Союзу, що свідчить про позитивні зміни у зовнішньоекономічній діяльності. Таким чином, Україна у експортних операціях торгівлі товарами визначено обрала співпрацю з країнами Європейського Союзу, що свідчить про підвищення якості товарів, адже вимоги даних ринків набагато вищі ніж ринків країн СНД. Одночасно, ринки країн Європейського Союзу не тільки вимагають вищої якості товарів, що виробляються, а й ставлять вищі ціни на них, тому і сукупний дохід від цього у суб'єктів господарювання, що експортують товари свого виробництва зростає. При цьому, зростають і доходи державного бюджету нашої країни.

Динаміка і структура експорту-імпорту України у торгівлі
послугами
за 2015-2017 роки

Показник	Періоди						Відхилення даних (+,-)	
	2015 р., млрд. дол. США	2015 р., %	2016 р., млрд. дол. США	2016 р., %	2017 р., млрд. дол. США	2017 р., %	2016 р. проти 2015 р.	2017 р. проти 2016 р.
Експорт: Країни світу	9736,7	100,0	9868,0	100,0	10016,1	100,0	131,3	148,1
ЄС	2927,9	30,1	3004,9	30,5	3054,9	31,2	77,0	50,0
СНД	3544,8	36,4	3727,9	37,8	3786,1	38,5	183,1	58,2
Імпорт: Країни світу	5523,0	100,0	5326,5	100,0	5113,5	100,0	-196,5	-213,0
ЄС	2750,1	49,8	2421,6	45,5	2163,0	42,3	-328,5	-258,6
СНД	839,6	15,2	672,6	12,6	613,6	12,0	-167,0	-59,0

Джерело: сформовано автором на основі [4].

Аналізуючи дані табл. 2, можна зробити висновок, що обсяги експортних операцій торгівлі послугами в Україні є значно меншими ніж експортні операції торгівлі товарами. У структурі експорту послуг в Україні переважають країни СНД їх частка є більшою у порівнянні з країнами ЄС практично на 7-9%. На даному етапі розвитку економіки в Україні дедалі важливішим стає налагодження відносин з країна ЄС, що видно показників табл. 2 у частині імпортних операцій у торгівлі послугами, питома вага, яких становить від 42% до практично 50%. Загалом, обсяги імпортних операцій послуг в Україну значно знизилися протягом досліджуваного періоду на 409,5 млрд. дол. США.

Проаналізувавши дані табл. 1 та табл. 2 необхідно зробити висновок, що позитивними змінами є зниження експорту та імпорту товарів з країн СНД; зростання експорту вітчизняних послуг з одночасним зниженням їх імпорту. Саме, тому, на нашу думку, врахувавши науково-технічний та виробничий потенціал в Україні можна виділити основні галузі економіки, в яких доцільно впроваджувати міжнародне спільне підприємництво та переваги даної форми організації зовнішньоекономічної діяльності, до яких можна віднести:

– аграрний сектор економіки України – ресурсний та трудовий потенціал, з метою виробництва якісної екологічнобезпечної та органічної продукції на Європейські ринки;

– машинобудування – науково-технічний, трудовий та високо економічний потенціал, з метою створення машин, обладнання та техніки

світового рівня за рахунок створення спільного підприємства з міжнародними брендовими компаніями;

– хімічна промисловість – високий економічний, науковий та мінерально-сировинний потенціал, в тому числі виробництво екологічнобезпечних органічних добрив європейського рівня, з метою створення спільних підприємств для виробництва хімічної та фармацевтичної продукції високої якості за європейськими стандартами;

– харчова та легка промисловість – високий економічний та трудовий потенціал, з метою виробництва якісної продукції міжнародного рівня та інші.

Отже, порівняно високий економічний, науково-технічний, мінерально-сировинний, ґрунтовий і трудовий потенціали, надзвичайно вигідне економіко-географічне та геополітичне положення в центрі Європи створюють об'єктивні умови для забезпечення взаємовигідного міжнародного поділу праці, спеціалізації, кооперування та інтеграції України у світовий економічний простір, а переваги міжнародного спільного підприємництва в Україні є очевидними.

Список використаних джерел:

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 р. № 959–ХІІ (Дата оновлення: 03.01.2017 р.). URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12> (Дата звернення: 26.03.2018 р.)
2. Савіцька О.П. Проблеми та тенденції розвитку спільних підприємств України. *Науковий вісник НЛТУ України*. Львів, 2014. Випуск 24.1. С. 284–290.
3. Гуменюк О.Г. До питання про основні принципи митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Серія: Економічні науки. 2016. Випуск 16, Частина 4. С. 113–116.
4. Дані Державної служби статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (Дата вернення: 27.03.2018 р.).

РЕСУРСНО-КОМПЕТЕНЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

Бистров Михайло Володимирович

аспірант, ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”

В сучасних умовах спостерігається загострення конкуренції у всіх галузях і сферах економіки. Контролювати ситуацію у внутрішньому і

зовнішньому середовищі спроможні ті підприємства, які системно працюють над формуванням конкурентних переваг. Можна впевнено свідчити про те, що суттєвою складністю українських підприємств є неспроможність адекватного реагування на зміни споживчого попиту. Необхідність забезпечення успішного функціонування та розвитку підприємства спонукає до активного пошуку джерел конкурентних переваг. Найбільш релевантне пояснення щодо формування конкурентних переваг має ресурсно-компетенційний підхід.

За Д. Кемпбелом, Дж. Стоунхаусом і Б. Х'юстоном у ресурсно-компетенційному підході конкурентна перевага досягається за рахунок виявлення або створення ключових компетенцій (принцип «зсередини – назовні»). При цьому складниками ресурсно-компетенційного підходу виступають ресурси, компетенції та динамічні здатності підприємства.

Ресурси – це всі активи, можливості, організаційні процеси, інформація, знання, здібності, рішення та дії менеджерів підприємства. На думку Джея Барні ресурси повинні володіти таким необхідним набором характеристик VRIN: value – цінність, rare – рідкість, imperfectly imitable – неможливість точної імітації, non-substitutable – відсутність замінників. Ресурси, що відповідають цим критеріям та правильно скомбіновані забезпечують формування конкурентних переваг підприємства.

Компетенцією підприємства є система навичок і умінь, що дозволяє здійснювати бізнес-процес за потрібними стандартами, визначеними ринком та споживачами. Для формування конкурентних переваг слід виявити всі компетенції та виділити з них ключові.

За К. Прахальдом та Г. Хемелом, ключова компетенція – це компетенція вищого порядку, яка бере участь у створенні найбільшої споживчої вартості, є колективним знанням, використовувати та управляти використанням інших компетенцій і здібностей, тим самим створюючи додаткову споживчу вартість.

Поняття динамічних здатностей підприємства уведено у науковий обіг Д. Дж. Тісом, Г. Пізано, Е. Шуеном. Динамічна здатність трактується ними як відображення потенціалу підприємства в інтегруванні, створенні та реконфігурації його компетенцій для відповідності середовищу функціонування. Доведення до автоматизму здатності підприємства накопичувати, використовувати, оновлювати та створювати нові компетенції забезпечує формування конкурентних переваг підприємства.

За ресурсно-компетенційним підходом конкурентні переваги виступають результатом послідовної трансформації ресурсів, компетенцій та динамічних здатностей підприємства.

Формування конкурентних переваг з використанням ресурсно-компетенційного підходу до цього часу залишається не чітко окресленим. Не вирішеними залишаються питання щодо складу стратегічно значущих

критеріїв, забезпечення набуття підприємством ключових компетенцій, можливості закріплення компетенцій за підприємством, об'єктивності процесу інформаційного обміну компетенціями, джерел динамічних здібностей підприємства та ін. Від правильного вирішення цих питань прямо залежить зайняття підприємством вигідних ринкових позицій.

Список використаних джерел:

1. Востряков О.В., Гребешкова О.М. Стратегічне управління підприємством: бізнес-курс : Навч. посібник – К. : КНЕУ, 2014. – 211 с.
2. Ридинг К. Стратегическое бизнес-планирование: Динамическая система повышения эффективности и обеспечения конкурентного преимущества. [Пер. с англ.]; Под ред. И.А. Войтюк. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. – 384 с.
3. Сливоцький А. Дж. Зона прибутку. Стратегічна бізнес-модель як запорука завтрашніх прибутків / Адріан Дж. Сливоцький, Девід Дж. Моррісон за участю Боба Андельмана; [пер. з англ. Р. Скакун]. – Львів: Вид-во Укр. католиц. ун-ту, 2016. – 431 с.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ПРИНЦИПАХ ПРОЕКТ-МЕНЕДЖМЕНТУ

Грабовський Ігор Сергійович

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і маркетингу ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

Управління – це унікальний набір інструментів впливу на елементи внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, що актуальне лише в даних конкретних умовах і лише в визначеному проміжку часу. Вимоги сучасного середовища потребують створення оригінальних систем управління, що представляють собою унікальні набори інструментів управління. Важливу роль в цьому процесі складає здатність менеджменту до генерації нових інструментів та методів управління або до управлінських інновацій.

Говорячи про загальні принципи побудови системи управління сучасним підприємством, необхідно зазначити сукупність специфічних вимог, що пред'являються сьогодні зовнішнім середовищем до системи управління будь-якого підприємства [3]: зниження тривалості основних та допоміжних бізнес процесів; принципова неможливість досягнення істотних стійких конкурентних переваг в тривалому тимчасовому проміжку; зниження вхідних і вихідних бар'єрів в галузях; створення загального ринку, де присутня велика кількість сегментів, кожний з яких

не має чітких меж; надзвичайно високий конкурентний тиск; домінантне положення в досягненні успіху нематеріальних складових підприємства; зростання значущості помилки; багатofакторність процесів, сьогодні не існує певних універсальних рецептів досягнення певного результату; зниження зони операційної ефективності.

Можна відзначити чотири ключові характеристики, якими має володіти система управління сучасним підприємством: реактивність – швидкість змін, що відбуваються всередині підприємства як відповідь на вплив певних елементів зовнішнього середовища; адаптивність (гнучкість) – здатність системи на всіх рівнях пристосовуватися до змін; інноваційність – здатність генерувати принципово нові рішення; системність.

Таким чином, зазначені вище умови функціонування сучасного підприємства ставлять перед виробниками якісно нові завдання у сфері стратегічного і операційного менеджменту. Сучасний ефективний механізм управління підприємством передбачає створення нових методів та засобів вирішення поточних та стратегічних завдань. Пропонується, що, виходячи з зазначених умов, основою такої технології управління має стати концепція проект-менеджменту.

Актуальність запровадження концепції проект менеджменту в теорію управління визначається тим, що сучасний процес управління підприємством не є безперервним або потоковим [2]. В часі і в просторі цей процес розривається на окремі умовно замкнуті різновекторні завдання, що необхідно вирішувати за наявних часових та ресурсних обмеженнях. Актуальність цих завдань досить часто і швидко змінюється, вони не схожі одні на одних.

Тривалість і частота зміни проектів визначатиметься швидкістю змін, що відбуваються, як в зовнішньому середовищі, так і в середині промислового підприємства, а так само його здатністю реагувати на дані зміни (його адаптивністю) [1].

Виходячи з даного визначення можемо сформулювати основні принципи, що закладаються в концепції проект менеджменту [4]:

- 1) Неповторність і унікальність.
- 2) Відповідно до першого принципу, визначаємо другий – одноразовість. Проект доцільно реалізовувати лише один раз.
- 3) Обмежений час.
- 4) Комплексність та системність.
- 5) Результативність.
- 6) Адаптивний внутрішньогосподарський механізм.
- 7) Концентрація ресурсів та зусиль.

Проект-менеджмент фактично представляє собою проектування під визначену систему завдань механізму управління підприємством, який

передбачає максимально можливу концентрацію ресурсів на максимально швидко досягнення необхідного результату.

Список використаних джерел:

1. Чимшит С. И. Проект-менеджмент – технологический механизм стратегии корпоративного управления / В. А. Ткаченко, С. И. Чимшит // Сборник научных трудов: экономика, менеджмент, маркетинг. Управление проектами, организация. Выпуск 3. – Днепропетровск: Наука и образование, 2003. – С. 13-21.
2. Грабовский И.С. Методологические предпосылки перехода на методы управления проектами / И.С. Грабовский, Е.И. Гезенцевей // Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури. – Дніпропетровськ: ПДАБА. – 2001. - №4. – С. 27-31.
3. Грабовский И.С. Чимшит С.И. Источники формирования финансового потенциала предприятия / И.С. Грабовский, С.И. Чимшит // Економічний вісник Донбасу. Науковий журнал. – Луганськ: „Альма – матер”. – 2006. - №1(3). – С.114-122.
4. Грабовський І.С., Чимшит С.І. Методологічні засади побудови системи управління сучасним підприємством на принципах проект – менеджменту [Електронний ресурс] / І. С. Грабовський, С.І.Чимшит // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2017. – № 3 (08. – Режим доступу до журналу: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua>.

ДОМІНУЮЧІ СКЛАДОВІ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Замрій Оксана Миронівна

*старший викладач кафедри менеджменту та комерційної діяльності,
Львівський інститут економіки і туризму*

Адамович Вікторія Андріївна

*студентка, спеціалізація 076 «Підприємництво, торгівля та біржова
діяльність», Львівський інститут економіки і туризму*

У статті представлено аналіз поточного стану ринку роздрібною торгівлі України, визначено чинники, що підлягають оцінюванню в процесі управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства, досліджено процес формування асортиментної, цінової політики підприємства як інструменту підвищення рівня конкурентоспроможності.

Ключові слова: ринок роздрібної торгівлі, торговельні підприємства, конкурентоспроможність, асортиментна політика, цінова політика.

ДОМИНИРУЮЩИЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье представлен анализ текущего состояния рынка розничной торговли Украины, определены факторы, подлежащих оценке в процессе управления конкурентоспособностью торгового предприятия, исследован процесс формирования ассортиментной, ценовой политики предприятия как инструмента повышения конкурентоспособности.

Ключевые слова: рынок розничной торговли, торговые предприятия, конкурентоспособность, ассортиментная политика, ценовая политика.

DOMINANT COMPLEXES IN THE PROCESS OF MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS OF THE TRADE ENTERPRISE

The article presents an analysis of the current state of retail trade in Ukraine, identifies the factors to be evaluated in the process of managing the competitiveness of a trading company, and investigates the process of assortment, pricing policy of the company as an instrument for raising the level of competitiveness.

Key words: retail market, trade enterprises, competitiveness, assortment policy, price policy.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку ринкового середовища, ефективного функціонування торговельних підприємств неможливе без побудови чіткої концепції в організації виробничої діяльності, раціонального використання всього ресурсного потенціалу, оскільки активність його використання визначає фінансове становище, а, отже, і конкурентоспроможність торговельного підприємства.

Сьогодні в конкурентній боротьбі перемагає підприємство, яке проводячи моніторинг маркетингових складових, дозволяє суспільству задовольнити виробничі і особисті потреби в товарах, послугах, а самому підприємству - уникнути банкрутства, вижити в гострій конкурентній боротьбі за покупця.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку ринку роздрібної торгівлі, управлінню конкурентоспроможністю торговельних підприємств присвячені роботи вітчизняних та закордонних авторів: В. Апопій, А. Мазаракі, Б. Берман, О.Сумець, Я. Гончарук та інші.

Проте недостатньо вивченою є проблема визначення чинників, які підлягають оцінюванню в процесі управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства.

Мета статті. Метою статті є дослідження домінуючих складових, які впливають на процес управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства.

Виклад основного матеріалу. Торговельні підприємства працюють в умовах жорсткої конкуренції, яку можна охарактеризувати за допомогою наступних ознак: наявність великої кількості роздрібних торговельних підприємств; однорідність сегментів ринку; можливість достатньо вільної заміни асортименту товарів. В Україні нараховується 11 національних операторів роздрібною торгівлі (за даними GT Partners Ukraine), серед яких лідируючі позиції займають ТОВ «АТБ-Маркет», Fozzy Group, ЗАТ «Фуршет», ТОВ «Український Ритейл» (рис.1)

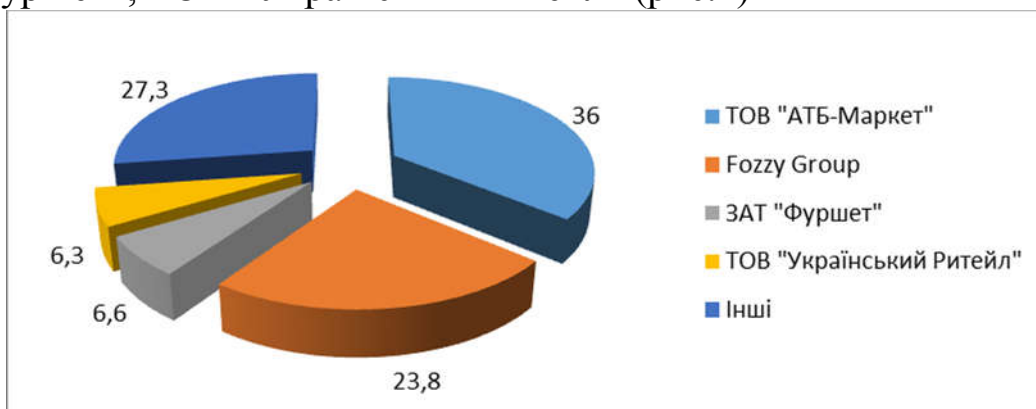


Рис. 1 Частка найбільших торгових мереж, що функціонують в Україні [8]

За географічним покриттям, найбільшу територію займають магазини компанії Fozzy Group. Лідируючі позиції мережа Fozzy Group зберігає за рахунок активного розширення мережі супермаркетів «Сільпо», форматів «магазин біля дому» та міні - маркетів.

Для дослідження окресленої в статті проблеми, нами досліджено роботу одного із супермаркетів «Сільпо» м. Львова.

В процесі виробничої діяльності торговельного підприємства, одним із важливих факторів є знання ринку та його сегментація.

Для визначення цільового сегменту покупців супермаркету «Сільпо» нами

Було проведено комплексне маркетингове дослідження на основі анкетного опитування покупців. В результаті виявлено, що: основними покупцями супермаркету «Сільпо» є жінки (близько 60% відвідувачів); середній вік покупців коливається в межах 25-47 років (71 %); переважну більшість покупців становлять співробітники приватних компаній (62%) та

державні службовці (17%); покупці, які відвідують супермаркет щодня, складають 47%, декілька разів на тиждень - 49% (табл. 1)

Таблиця 1

Розподіл респондентів за віком і витратами на харчування

Витрати на харчування (на сім'ю) в місяць	Розподіл респондентів за віком						Всього
	25-35 років		35-45 років		більше 45 р.		
	к-сть	%	к-сть	%	к-сть	%	
1000-1200	6	20,7	2	6,7	7	29,6	15
1200-1600	6	20,7	10	33,3	3	12,50	19
1600-2000	14	48,3	11	36,7	10	42,1	35
Більше 2000	3	10,3	7	23,3	4	16,6	14
Всього	29	100	30	100	24	100	83

Портрет цільового покупця, згідно даних таблиці 1, визначає перспективний сегмент, яким можна вважати людей віком 35-45 років, які витрачають на харчування в місяць 1600-2000 гривень. На нашу думку, дана ситуація є типовою і характерна для споживачів практично всіх супермаркетів.

Одним з факторів вибору місця купівлі товарів у споживачів є розташування торговельного підприємства, що забезпечить економію затрат часу і зусиль на придбання товарів. На підтвердження даної тези, нами проведено опитування, щодо впливу місця розташування торговельного підприємства та здійснення покупки (табл. 2)

Таблиця 2

Результати опитування споживачів щодо впливу місця розташування торговельного підприємства та здійснення покупки

Питання	Чоловіки		Жінки		Всього	
	осіб	%	осіб	%	осіб	%
Як близько Ви мешкаєте до супермаркету «Сільпо»?						
- безпосередньо поруч	12	24	10	20	22	44
- у межах пішохідної досяжності	10	20	13	21	23	46
- в іншому районі (добираюся транспортом)	3	6	2	4	5	10
Разом	25	50	25	50	50	100

Отже, більшість покупців користуються магазинами, які знаходяться в районі їхнього проживання (90 %) і лише невелика частка – 10% обирають місце покупки виключно за ціновим критерієм.

Підприємство - це відкрита система, і його розвиток залежить від зовнішнього середовища, тому проведемо аналіз ринку діяльності

супермаркету “Сільпо” та його основного конкурента супермаркету “Арсен”, який було відкрито в радіусі 300 м. від супермаркету “Сільпо” (табл. 3)

Таблиця 3

Аналіз ринку діяльності супермаркету “Сільпо” та супермаркету “Арсен”

Напрямок	Показники за напрямками	Оцінка
1. Попит на товар	<i>Еластичність ринку</i>	Високий ступінь залежності обсягу збуту від зміни ціни
	<i>Частота та ритмічність покупок</i>	Систематичність
	Стадія зрілості товарного ринку	Юність ринку
	Динамізм розвитку попиту	Стабільний
	Коливання обсягу попиту (продажу)	Сильні
2. Пропозиція товарів	Ступінь доступності до постачальника (каналів збуту)	Обмежена
	Стан конкуренції	Сильна
	Коливання обсягів пропозиції	Слабке
	Ступінь ненасиченості ринку	Насичений
3. Конкуренція	Вид конкуренції	Чиста
	Ступінь гостроти конкурентної боротьби	Сильна
	Форми конкурентної боротьби	Цінова конкуренція
	Ринкова позиція підприємств	Частки ринку приблизно рівні
	Характер позиції	Однакові, достатньо сильні
4. Державне регулювання бізнесу	Втручання держави в діяльність підприємств	Вільна конкуренція
	Ступінь державного регулювання	Низький
5. Загальний стан зовнішніх умов господарювання	Невизначеність умов (ступінь ризику в оцінці факторів)	Середній

Ринок діяльності даних об'єктів дослідження є достатньо конкурентним і за нашими прогнозами в майбутньому, рівень конкуренції буде ще більше загострюватися.

Одним з основних засобів конкуренції виступають ціни. Супермаркет «Сільпо» дотримується співвідношення: «середня (вище середньої) собівартість - якість вище середнього рівня». Менеджери супермаркету намагаються укласти угоди з постачальниками, які пропонують більш низькі закупівельні ціни, а також великі партії товарів, а це, на нашу думку, надає супермаркету «Сільпо» конкурентну перевагу. Супермаркет «Арсен» дотримується принципу «невисока (середня) собівартість - невисока (середня) якість», відповідно формуються і ціни.

Наявність у місті великої кількості подібних супермаркетів, зобов'язує торговельні підприємства шукати інші засоби випередження конкурентів. Одним з таких засобів виступає асортиментна політика.

Керівництво супермаркету «Сільпо» робить ставку на широту, глибину та новизну асортименту товарів (табл. 4)

Таблиця 4

Асортиментна політика супермаркетів «Сільпо» і «Арсен» в розрізі окремих товарних груп

Товарні групи (найменування, види)	„Сільпо”	„Арсен”
Плодо - овочеві консерви	645	630
Плоди та овочі (свіжі, заморожені)	174	181
Безалкогольні, слабоалкогольні напої, соки	614	515
М'ясо та м'ясні вироби	468	520
Риба та рибні товари	260	352
Алкогільні напої (в т.ч. елітні марки)	114	108
Мед натуральний	35	26
Сухофрукти	38	32

За даними таблиці 4, число найменувань за різними товарними групами дещо відрізняється. Так, за групами «Алкогільні напої», «Безалкогольні, слабоалкогольні напої, соки», «Плодо - овочеві консерви», «Сухофрукти» більш широкий асортимент пропонує супермаркет «Сільпо». В супермаркеті «Арсен» більший вибір м'ясних, рибних товарів, плодів та овочів свіжих та заморожених.

Адміністрація «Сільпо» слідує політиці реалізації товарів, що дозволяє покупцю одержати товари з високим співвідношенням споживча цінність/роздрібна ціна. В супермаркеті «Арсен», на нашу думку, при формуванні асортименту, перевага надається ціновому критерію. З метою оцінювання вищезазначених засобів конкуренції, нами проведено анкетне опитування відвідувачів супермаркетів (в опитуванні взяли участь по 50 респондентів у двох супермаркетах – конкурентах). Результати опитування наведено у таблиці 5.

Таблиця 5

Результати опитування споживачів у супермаркетах «Сільпо» та «Арсен» з врахуванням чинників конкурентоспроможності

Чинники	Чоловіки, %		Жінки, %		Всього, %	
	Сільпо	Арсен	Сільпо	Арсен	Сільпо	Арсен
Відмінний сервіс, гарантія якості	15	11	10	1	25	12
Низька ціна	11	20	17	22	28	42
Знижки, бонуси	6	9	5	12	11	21
Широкий вибір товарів, оформлення вітрин	15	9	21	16	36	25

За даними таблиці 5, найбільш привабливим чинником конкурентоспроможності для покупців супермаркету «Арсен» виявилася низька ціна, друге місце займає широкий вибір товарів, оформлення вітрин. Для чоловіків більш важливе значення мали відмінний сервіс та гарантія якості, на що жінки взагалі не звернули увагу (1 з 25 опитаних). Окрім цього, респондентам було запропоновано порівняти якість, широту асортимент продукції та цінову політику у супермаркетах «Сільпо» та «Арсен» Для цього респондентам було запропоновано використати метод бальної оцінки і здійснити оцінку за визначеними критеріями (інтервал від 1 до 5) (табл. 6).

Таблиця 6

Порівняльна характеристика асортиментної, цінової політики супермаркетів «Сільпо» та «Арсен»

Критерії	«Сільпо»	«Арсен»
	бали	бали
1. Задоволеність товарами		
- якість	72	76
- широта асортименту	84	82
- стандарти викладки	52	54
2. Задоволеність цінами:		
- розмір ціни	60	62
- розмір знижок	36	30
- частота знижок	4	8

Результати опитування виявилися схожими, і показують те, що підприємства мають подібні стратегії, асортиментну та цінову політику, обслуговують однаковий контингент покупців.

Для оцінки конкурентоспроможності підприємств, нами зроблено порівняння якісних показників діяльності, отриманих в результаті спостереження за роботою двох супермаркетів.

Аналіз товарного потенціалу підприємств було проведено експертним методом шляхом оцінки за п'ятибальною шкалою стану наступних його блоків: ресурсний, маркетинговий та управлінський (табл. 8)

Профіль товарного потенціалу супермаркету «Сільпо» та супермаркету «Арсен»

Фактори	Оцінка торговельних підприємств (бали)	
	Супермаркет «Арсен»	Супермаркет «Сільпо»
1.Ресурсний блок	3,2	3,6
1.1 Стан інформаційних ресурсів	3	3
1.2 Стан товарних ресурсів	3	4
1.3 Стан трудових ресурсів	2	3
1.4 Стан фінансових ресурсів	3	3
1.5 Стан матеріально-технічних ресурсів	5	5
2. Маркетинговий блок	3,5	3,8
2.1 Стан цінової політики	4	4
2.2 Стан політики розподілу	3	3
2.3 Стан збутової політики	3	4
2.4 Стан політики просування	4	4
3. Управлінський блок	3	3,5
3.1 Організаційна структура з управління товарною політикою	4	4
3.2 Організаційна структура	3	4
3.3 Ступінь здійснення товарного планування	3	3
3.4 Виконання контролю з товарної політики	3	4
3.5 Ступінь урахування та планування непередбачуваних обставин	3	3
3.6 Мотивація робітників з товарної політики	2	3
3.7 Наявність чітко розробленої системи управління товарною політикою	3	3
3.8 Повнота охоплення маркетингових функцій в рамках товарної політики	3	4
Підсумкова середня оцінка стану товарного потенціалу	3,2	3,6
Місце в конкурентній боротьбі:	2	1

Згідно з даними таблиці 8, супермаркет «Сільпо» має переваги по всіх оцінюваних блоках. Однак, адміністрація супермаркету повинна продовжувати роботу над для посиленням конкурентних переваг підприємства.

Основними шляхами підвищення конкурентоспроможності супермаркету «Сільпо» є вдосконалення систем постачання та збуту. Пропонуємо планувати і розраховувати фактичну суму обсягу продажу товарів в розрізі асортиментних груп. Крім цього, для підвищення ефективності маркетингової діяльності слід проводити такий аналіз у регіональному розрізі, за галузевою ознакою, обсягами замовлень та кількістю споживачів. Проілюструємо розрахунок частки супермаркету «Сільпо» на ринку Львівської області на прикладі фруктів.

Частка ринку $Ч_p$ розраховується за формулою:

$$Ч_p = \frac{O_\phi}{O_p} * 100\% \quad (1)$$

де O_ϕ – обсяг продаж фруктів супермаркетом;

O_p – загальний обсяг продажу фруктів в регіоні.

$$Ч_p = \frac{5110,03}{255501,5} * 100\% = 2\%$$

Завдяки інформації, отриманій в результаті такого аналізу, працівники відділу маркетингу можуть оцінити частку продажу окремих груп товарів в регіональному розрізі, завдяки чому будуть прийматися обґрунтовані, а не інтуїтивні рішення щодо збільшення або зменшення продажів. Крім того, керівник служби маркетингу має слідкувати за динамікою замовлень.

$$Д_z = Z_z / Z_n \quad (2)$$

де Z_z – замовлення звітного періоду;

Z_n – замовлення попереднього року.

За допомогою даного показника можна прослідкувати за тенденціями платоспроможного попиту. Як приклад, нами розраховано динаміку замовлень на групу фрукти за лютий та березень 2018 року (рис.2)

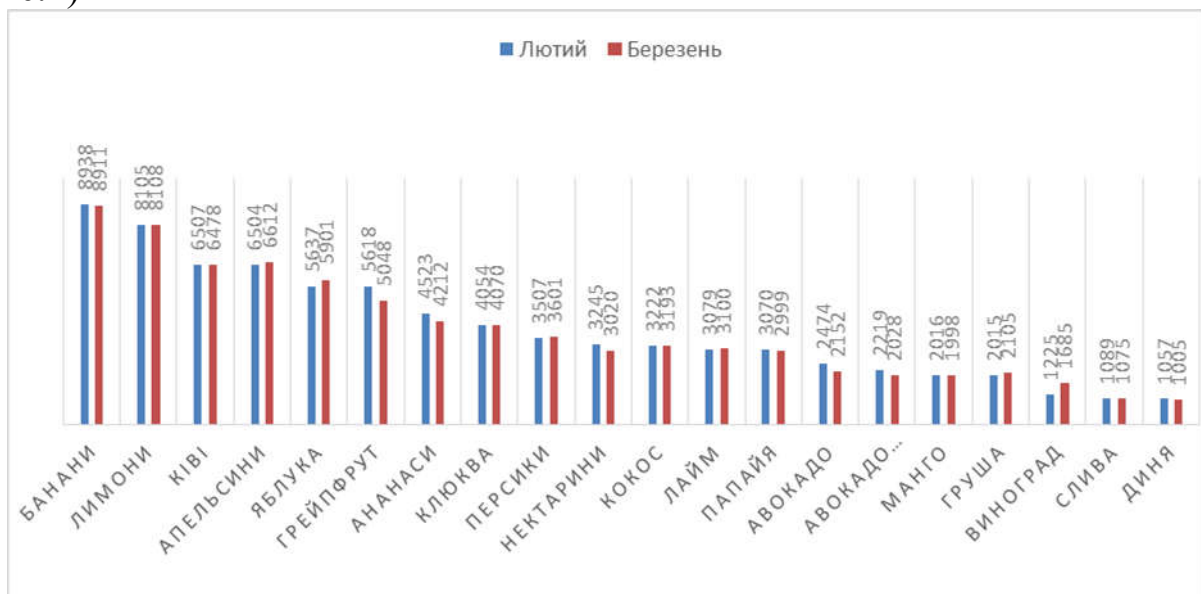


Рис. 2 Обсяг продажу фруктів у супермаркеті «Сільпо» (грн.)

На основі даних оцінок можна контролювати зміни попиту і відповідно корегувати обсяги замовлень товарів у постачальників.

Вважаємо, що моніторинг цих тенденцій доцільно проводити не епізодично, визначаючи інтервалів часу, наприклад, щоквартально. Через спостереженнями за змінами замовлень є можливість контролювати динаміку попиту на товарні групи підприємства та регулювати товарні запаси супермаркету «Сільпо».

Висновки і пропозиції. Домінуючими складовими в процесі управління конкурентоспроможністю торговельних підприємств, є знання та сегментація ринку, асортиментна, цінова політика підприємства.

Підвищення рівня конкурентоспроможності супермаркету «Сільпо» можна забезпечити за допомогою наступних складових: удосконалення асортиментної політики, забезпечення для споживача співвідношення ціна\якість, вдосконалення політики ціноутворення, а також управлінням системою постачання та збуту продукції.

Список використаних джерел:

1. Апопій В.В. (ред.) Організація торгівлі: підручник. — 3-тє вид. / В.В. Апопій. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 632 с.
2. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства: [Навчальний посібник.] \ Должанський І.З., Загорна Т.О. — Київ: Центр навчальної літератури, 2006. — 384 с.
3. Оцінка конкурентоспроможності сучасного підприємства: [навч.-практ. Посібник для студентів економ. Спец]./ О.М. Сумець, О. Є. Сомова, Є.Ф.Пеліхов. — К.: Професіонал, 2007. — 208 с.
4. Управління конкурентоспроможністю підприємства: [Навч. посіб.] / С.М. Клименко, Т.В. Омеляненко, Д.О. Барабась, О.С. Дуброва, А.В. Вакуленко. — К.: КНЕУ, 2008
5. Управління конкурентоспроможністю підприємства: [Навч. посіб.] / С.М. Клименко, Т.В. Омеляненко, Д.О. Барабась, О.С. Дуброва, А.В. Вакуленко. — К.: КНЕУ, 2011
6. Шостак Р.С. Оцінка сучасного стану та розвитку торговельних мереж в Україні / Р.С. Шостак // Економічний простір. — 2011. — №56/2. — С.115-123.
7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Ринок розничної торгівки України // "Київстар Бізнес" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://hub.kyivstar.ua/gynokroznichnoy_torgovliukrainy/]

ПРИЧИНИ НИЗЬКОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ ШВЕЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Іванцов Віктор Володимирович

викладач, Приватний вищий навчальний заклад «Вінницький інститут конструювання одягу і підприємництва»

Ринок продукції швейної промисловості характеризується наступними особливостями:

- досить частим оновленням асортименту;
- необхідності диференціації товарів з урахуванням вікової градації населення, його купівельної спроможності, кліматичної зони та інших параметрів;
- залежністю від постачальників сировини так як швейне виробництво є матеріальноємним;
- добре простежуваним життєвим циклом товару.

Знання специфіки виробництва та облік особливостей стану економіки в цілому є необхідними умовами для проведення аналізу стану будь-якої галузі промисловості. [2]

В той час у цивілізованій ринковій економіці панує ефективний шлях зростання прибутку в економіці України більшість виробників застосовують необгрунтоване підвищення цін.

Стрімкий зріст цін на промислову продукцію на протязі деякого часу дозволяв підприємствам отримувати прибуток таким способом. Але внаслідок платоспроможності попит різко скоротився і торгівельні організації практично призупинили роздрібну торгівлю товарами вітчизняного виробництва. До того ж багато видів української продукції серйозно поступається аналогічній імпортній, яка заповнила український ринок. Це привело до того, що на ринку продукції швейної промисловості представлені, в основному, імпортні товари. Внаслідок різкого падіння попиту на товари вітчизняного виробництва стало скорочення обсягів виробництва швейної промисловості. Ситуація, яка склалась, пояснюється ще й тим, що у керівництва вітчизняних підприємств була відсутня необхідність прийняття рішень в області товарної політики і збуту. Крім того, морально і фізично старе обладнання, яким до цих пір оснащені практично усі підприємства швейної і легкої промисловості, робить неможливим швидкий перехід до випуску конкурентоспроможної продукції, яка користується. [2]

Налагодження контактів з зарубіжними країнами у сфері постачання товарів привело до насичення вітчизняного ринку дорогими товарами іноземного виробництва, а контрабандний бізнес сприяв засиллю на вітчизняний ринок дешевою низькоякісною ітоодукцією, яка завдяки

низькій ціні мала більш високий рівень конкурентоспроможності на українському ринку, чим вітчизняна продукція.

Експорт і імпорт текстильних матеріалів та швейних виробів посідають не останню роль у бюджеті країн виробників.

Особливістю теперішнього положення Української текстильної і легкої промисловості є те, що виробництво і споживання тканин та одягу відбувається не в замкненій системі з жорсткими адміністративними нормами плану а у загальному відкритому світовому економічному просторі. Але за кордоном діють інші правила, за якими потрібно навчитися грати, оскільки зворотнього шляху у нас немає. Тому потрібно знати, що відбувається у світовому та регіональному просторі в потребах текстилю та одягу. З метою визначити своє місце у цій складній динамічно змінюючій ситуації. Зміни в системі виробництва товарів народного споживання повинні знайти своє місце і в навчальних процесах і програмах підготовки спеціалістів.

В останні 10-15 років відбуваються перш за все економіко - географічні зрушення, які все більше підсились в останні 2 -3 роки:

- виробництво текстильних матеріалів та виробів з них середньої якості (“ширпотреб”), які виробляються за масовою, індустріальною технологією все більше переміщуються з країн з високим технічним рівнем та якістю життя (Західна Європа, Японія) у країни з низьким рівнем (низька зарплата) та якістю (погана екологія) життя (Китай, Індія, Тайвань, Індонезія, Південна Америка, Африка), але зі стабільною політичною системою, з розумною системою оподаткування, з великими льготами для іноземних інвестицій;

- ці країни становляться потужними експортерами текстилю та виробів з нього, при цьому рівень споживання цих товарів залишається достатньо низьким;

- елітні країни залишаються основними споживачами виробів із текстилю і залишають у себе виробництво високоякісної продукції, виробленої по “високим”, науковоємними технологіями.

У розвиваючі країни вивозиться не тільки капітал, та кваліфіковані спеціалісти. Більш або менш стійкі по експорту позиції по виробництву текстилю та виробів із розвинутих країн займають США, Японія, Німеччина, Італія. Але їх починають тіснити з ринку, особливо Китай, Гонконг, Тайвань, Турція.

Провідні країни світу розробили стратегію цивілізованого протекціонізму своїх текстильних і швейних виробництв в умовах жорсткої конкуренції з розвиваючими країнами у рамках законів та правил міжнародних правових організацій (ГАТТ, WTO).

Світові тенденції у виробництві і споживанні текстилю і швейних виробів краще продивляються при одночасній глобальній і регіональній

оцінці.

На жаль, для України побудувати які-небудь залежності, у тому числі і в області виробництва та споживання текстилю і одягу, в теперішній час неможливо, оскільки відсутня яка-небудь статистика, немає ніякої системи збору і аналізу інформації.

Потрібна постійна інформаційно-аналітична робота у цій галузі, характерна для цивілізованого суспільства.

В країнах ЄС текстильна промисловість та виробництво з текстилю є важливими економічними секторами. Аналітики ЄС вважають, якщо не прийняти примітивних на рівні керівництва ЄС протекціоністських цивілізованих заходів проти не завжди цивілізованої експансії країн - експортерів, то в наступні 10 років число робочих місць значно скоротиться.

Зовсім інша картина у регіоні Далекого Сходу. Стабільне і вагомисне положення займає Японія, правда без особливого зросту у виробництві текстилю та одягу. При цьому Гонконг є посередницькою фінансовою структурою, через яку на дуже вигідних умовах ідуть інвестиції з Китаю, США, Японії та інших розвинутих країн. У вільних економічних зонах Китаю бурхливо розвивається текстильна і швейна промисловість. Але і Гонконг виробляє достатньо багато продукції та ще й додає до неї стільки ж продукції із Китаю, яка на світовий ринок поступає експорт.

Основна причина бурхливого розвитку виробництва (але не економіки) у Китаї, та і в інших країнах (Індія, В'єтнам та інш.) низька заробітна плата і занижені вимоги до екології, що відображається на низькій собівартості продукції і великій вигоді експорту. При ліберальних законах ці країни отримують великі переваги у експорті і здійснюють економічні труднощі у виробництві текстилю та одягу у країнах Західної Європи, США, Японії та України.

Можна прогнозувати, що з економічним розвитком розвиваючих країн, з ростом добробуту їх населення і науки буде відбуватися поступове вирівнювання потоків; оскільки між заробітною платою і технічним прогресом, з однієї сторони, і ростом виробництва, з іншої, має слідує залежність:

- чим вище заробітна плата і науково - технічний рівень країни, тим нижче темпи росту виробництва і навпаки;

- чим вищий технічний прогрес, тим вище заробітна плата.

На превеликий жаль, Україна з дуже низькою заробітною платою і достатньо високим загальним науково - технічним рівнем (в минулому) не підкорюється цим закономірностям (не стаціонарний режим - економічно нестійка система).

Використання застарішого обладнання і ріст цін на тканини та інші необхідні у швейному виробництві матеріали привели до скорочення

обсягу випуску продукції. Продукція швейних підприємств не є конкурентоспроможною (якість пошиву, оздоблення, колористичне оформлення тканин, які використовуються при пошиві та інш.)

Очевидним є факт морального і фізичного зношування не тільки виробничого обладнання, але й технології виробництва продукції. Питома вага моральної фізичного зношування не тільки виробничого обладнання у швейній галузі дуже висока, а коефіцієнт оновлення основних виробничих фондів знижується з року в рік.

Такий стан основних виробничих фондів (ОВФ) швейної промисловості негативно впливає на якісні характеристики випускаємої продукції, сприяє відставанню українських швейних товарів від зарубіжних аналогів. Це обмежує експортні можливості більшості швейних підприємств.

Всім підприємствам швейної промисловості необхідні інвестиції. Але в умовах нестабільності економіки і політики в Україні це проблема яка призводить до залучення іноземних інвесторів.

Налогова система України практично не пов'язана з розвитком економіки і діяльністю підприємств.

Налогова система розвивається сама по собі, без взаємозв'язку з підприємствами, але здійснює багато підприємств стали збитковими.

Функціонування швейної промисловості в Україні відбувається у несприятливих умовах.

Фінансово - кредитна політика не забезпечує для швейної промисловості конкурентного розвитку.

Висока ступінь зношування обладнання, а можливості здійснення модернізації виробництва практично відсутні.

Складена ситуація посилюється зниженням рівня життя більшої частини населення. Експансія імпортованих товарів на внутрішній ринок України і квотування експорту стримують його ріст. Слабка політика підприємств в області підвищення конкурентоздатності випускаємої продукції сприяє зниженню обсягів реалізації продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках; приводять до посилення кризи промисловості.

У зв'язку з проведеним аналізом, необхідно підкреслити, що підвищення рівня конкурентоздатності випускаємої продукції є основним завданням вітчизняних підприємств, яке складно, але необхідно вирішувати.

Список використаних джерел:

1. Базиліук Я.Б. Конкурентоспроможність національної економіки, сутність та умови забезпечення. – К.: НІСД, 2002. – 346с.
2. Волков О.І. Легка промисловість України: стан, проблеми, перспектива

економічного розвитку О. І. Волков, Ю.В. Гончаров, В. І. Бокій [та ін.]; За ред. О.І. Волкова та Ю.В. Гончарова. - К.: Т-во "Знання України", 2009. - 391с.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ, ЯК ФАКТОРІВ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Леськів Ольга Мирославівна

студентка магістерської програми "Бізнес-економіка", Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана, Україна

Під час формування ринкової економічної системи набувають особливої актуальності проблеми економічного зростання підприємств довгострокового та поточного характеру. Зростання – це закономірна зміна, в результаті якої виникає новий якісний стан об'єкта, його складу або структури.

Під економічним зростанням розуміється здатність нарощувати обсяги продажів. Зокрема, у економічній літературі економічне зростання підприємства являє собою показник того максимуму зростання продаж, якого може досягти підприємство при збереженні пропорцій свого фінансового стану [3].

Це доповнення добре ілюструється так званим «золотим правилом» економіки підприємства [4], виражене нерівністю (1):

$$1 < \text{Темп (СА)} < \text{Темп (ВР)} < \text{Темп (П)}, \quad (1)$$

де Темп (a_i) – темп зростання показника a ; СА – сума сукупних активів;

ВР – виручка від реалізації продукції; П – прибуток.

Для опису процесу підвищення ефективності використання ресурсів в агрегованих моделях довгострокового прогнозування часто використовуються моделі зростання. Такі моделі стали загальноновизнаним методом аналізу динаміки складних фінансово-економічних процесів, що відбуваються на рівні окремого підприємства.

Дослідження Хіггінса [1] націлені на досягнення бажаного темпу зростання бізнесу, що залежить від застосовуваної фінансової політики. Більш того, правильно скорегувавши фінансові ресурси, можна добитися необхідного темпу зростання. Дана концепція отримала назву «Модель забезпечення стійкого зростання фірми». Класичний варіант моделі стійкого зростання Хіггінса виглядає наступним чином:

$$\Delta B = \frac{\Pi^{\text{ПЧ}} \cdot K_{\text{к}}^{\text{ПЧ}} \cdot A \cdot d_1}{\text{ВР} \cdot \text{ВЛК}} \cdot 100\% = R^{\text{ПЧ}} \cdot K_{\text{к}}^{\text{ПЧ}} \cdot \frac{A}{\text{ВЛК}} \cdot d_1 \cdot 100\%, \quad (2)$$

де ΔB – можливий темп приросту обсягів продажів продукції, що не порушує фінансової рівноваги підприємства, %; $\Pi^ч$ – сума чистого прибутку підприємства; $K_R^{\Pi^ч}$ – коефіцієнт капіталізації чистого прибутку; $R^ч$ – чиста рентабельність; A – вартість активів підприємства; d – коефіцієнт оборотності активів, обороти; BP – обсяг продажів продукції (виручка); $ВлК$ – сума власного капіталу підприємства.

Модель Хігінса дає наочне уявлення про критичні змінні (коефіцієнт рентабельності, коефіцієнт капіталізації прибутку, коефіцієнт фінансового левериджу, коефіцієнт оборотності активів), що визначають економічне зростання компанії.

Деякі автори вважають, що в умовах обмеженості зовнішніх джерел фінансування доцільно розраховувати темпи прийняттого зростання. Наприклад, Р. Візванатан пропонує використовувати наступну формулу [2]:

$$g = \frac{m \cdot (1-d) \cdot \frac{A}{E}}{\frac{A}{S} - m \cdot (1-d) \cdot \frac{A}{E}} \quad (3)$$

де g – темп приросту продажів і активів; m – чиста маржа прибутку (чистий прибуток / обсяг продажів); d – загальна сума боргу; E – власні кошти; A – активи ($d + E$); S – поточні продажі.

На думку автора, застосування даної моделі дає змогу побачити, як фінансові обмеження впливають на вибір стратегії і, найголовніше, допомагає виявити внутрішні резерви розвитку компанії, які дозволять збільшувати темпи зростання компанії без зовнішніх залучень.

Розвиток підприємства відбувається за рахунок темпів приросту обсягів продажу продукції. Збільшення обсягу фінансових ресурсів підприємства призводить до зростання його виробничих можливостей, проте це зростання обмежується зростанням попиту на продукцію підприємства, так і навпаки – зростання попиту обмежується виробничими можливостями підприємства. Зрівняння зростання пропозиції і зростання попиту є умовою рівноваги для підприємства. У тривалому періоді нерівність зростання попиту і пропозиції призведе до появи постійно зростаючих темпів приросту обсягів реалізації. Таким чином, економічне зростання підприємства здійснюється внаслідок розширення ресурсів підприємства (зростання пропозиції) і зростання попиту на продукцію підприємства.

Список використаних джерел:

1. Higgins R.C. How much growth can a firm afford? Financial Management, 6 (3), 1977, p. 7-16.
2. Williamson O.E. Managerial Discretion and Business Behavior – The American Economic Review, Vol. 53, № 5, pp. 1032-1057.

3. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент. – М.: Экономическая школа, 2005. – 497 с.
4. Ван Хорн Дж. Основы управления финансами: Пер. с англ. / Гл. ред. серии Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 800 с.

Науковий керівник: Кузьменко Олена Михайлівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємств, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ВИРОБЛЕННЯ АНТИКРИЗОВОЇ СТРАТЕГІЇ

Морозов Євгеній Юрійович

аспірант, ВНЗ «Київський університет ринкових відносин»

Антикризове управління – це управління, в якому встановлено певним чином передбачення небезпеки кризи, аналіз її симптомів, заходів із зниження негативних наслідків кризи та використання її факторів для наступного розвитку.

Антикризове управління доцільно організовувати відповідно до таких принципів [2, с. 457]:

- загальні для системи управління: економічної ефективності; соціальної відповідальності; розмежування функцій політичного, державного та господарського управління; орієнтації на споживача; системності;

- специфічні для антикризового управління планування та розробки спеціальних програм стратегічного характеру; постійного моніторингу зовнішнього та внутрішнього середовища; безперервності; цілеспрямованість процесу управління; оперативності та достовірності вхідної інформації; достовірності прогнозів; відсутності універсальних антикризових рішень; кінцевої орієнтації на діяльність.

Виходячи з наведеного можна виявити такі концептуальні ознаки кризових явищ в діяльності та розвитку організації: різка зміна становища системи; суттєве загострення суперечностей між її елементами; загроза життєдіяльності системи; стан непевності; невідкладність прийняття рішень.

Виділяють декілька типів кризових явищ в діяльності та розвитку організації. Їх можна систематизувати, класифікувати за певними ознаками, які враховують причини, характер та наслідки кризи: за особистісною ознакою: об'єктивна, суб'єктивна; за ступенем керованості: керована, некерована; за масштабом: локальна, функціональна, глобальна; за ступенем втрат: незначна, збиткова, руйнівна; за відношенням до

середовища: екзогенна, ендогенна; за ступенем впливу: легка, середня, глибока; за вірогідністю виникнення: випадкова, закономірна; за природою виникнення: природна, штучна; за ступенем вияву: потенційна, латентна, гостра; за тривалістю: короткочасна, затяжна, циклічна; за інтенсивністю вияву: уповільнена, інтенсивна, реактивна; за характером процесу: оновлення, оздоровлення, ослаблення, нова криза, загострення [3, с. 132].

Для більш чіткого розуміння поняття кризового стану організації з метою вироблення більш чіткої антикризової стратегії необхідно розглянути також етапи розвитку системи та можливий вплив на нього кризових явищ. Як і будь-який продукт життєдіяльності, людини, кожна соціально-економічна система проходить певні стадії, які мають циклічний характер: підйом, стабільність, гальмування (криза), руйнація (або оживлення). На перший погляд, спад у діяльності системи виникає тільки через кризу. Однак зауважимо, що на кожній із стадій розвитку існує ймовірність появи кризової ситуації, яка може призвести до відхилення від нормального циклу розвитку. Система, яка розвивається, має певну динаміку, що забезпечується однорідними за складом і характером діями по етапам та стадіям її життєвого циклу. Виникнення кризи на стадіях циклу життєдіяльності системи державного управління зумовлено її своєрідними проявами [1, с. 27]:

- зародження – стадія, що пов'язана із формуванням усіх вихідних параметрів подальшого функціонування та змін, визначенням базових суперечностей та заходів щодо їх нейтралізації; відсутність або недостатня чіткість у визначенні цих параметрів може, по-перше, призвести до виникнення кризи - загострення суперечностей між елементами системи чи політичними гравцями, по-друге, закладає основу для майбутніх непорозумінь;

- зростання, позитивна динаміка – стадія, що передбачає збільшення активності елементів системи, запровадження і інноваційних технологій, залучення додаткових ресурсів та активних учасників до процесу розвитку системи; відсутність необхідних кадрів або неналежне виконання обов'язків учасниками призводить до кризової ситуації; відсутність ресурсів, їх невчасне надходження (наприклад, палива) може призвести до кризи, що за масштабом зростає до загальнодержавної;

- стабільність – стадія виникнення певних обмежень у позитивній динаміці, що спричинено вичерпуванням ресурсів або втратою інтересу до участі в процесі, конфліктом його ініціаторів або учасників; "тупцювання" на місці також свідчить про наявність кризи, яка може носити різний характер – економічна, політична або міжнародна;

- негативна динаміка – стадія, яка характеризується нарощуванням факторів спротиву, що пов'язані з відсутністю можливостей з підтримки

позитивної динаміки, коригування вектора майбутніх змін; загроза життєдіяльності; стан непевності;

- депресія – стадія, що зумовлена невизначеністю ситуації з посилення позитивної динаміки або стримування негативних змін; існує потреба нагального, невідкладного прийняття рішень щодо оздоровлення ситуації шляхом перетворень, реформування чи стосовно ліквідації системи.

З урахуванням всього вищенаведеного пропонується такий механізм розробки антикризової стратегії, який включає такі складові:

1. Опис історичного контексту організації в термінах тенденцій, що спостерігаються в навколишньому середовищі, загального напрямку діяльності організації та її ідеалів.

2. Здійснення ситуаційної оцінки в термінах сьогоденних сильних і слабких сторін, майбутніх можливостей і загроз.

3. Визначення ключових проблем.

4. Визначення стратегічних дій для управління ключовими проблемами і змісту стратегії.

5. Оцінку можливості здійснення стратегічних дій через аналіз реципієнтів і ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Антикризові стратегії в державному управлінні: метод. рек. / авт. кол.: В.В. Корженко, Н.М. Мельтюхова, Н.С. Миронова та ін. – К.: НАДУ, 2008. – 52 с.

2. Ситник Л.С. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством / НН У країни, Ін-т економіки промисловості. – Донецьк: ІЕП НН У країни, 2000. – 503 с.

3. Ansoff, H.I. Strategic Issue Management // Strategic Management Journal. – 1980. – № 2. – Р. 131-148.

УДОСКОНАЛЕННЯ КАДРОВОЇ РОБОТИ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Пономарьова Ганна Олегівна

студентка, Університет Державної Фіскальної Служби України

Зростання ролі людського фактору в сучасному виробництві підтверджується за результатами досліджень провідних вчених Америки. Вкладення в людські ресурси і кадрову сферу загалом стають довгостроковим фактором конкурентоздатності на ринку і виживання фірм. Проте у пострадянському просторі запроваджені організаційні

структури, спрямовані на розвиток ринкових відносин підприємств є не завжди ефективними, а в більшості випадків взагалі не досягають поставлених цілей.

Однією з основних причин негативної динаміки розвитку персоналу є слабка забезпеченість запроваджених реформ необхідними кадрами. Для вирішення цієї проблеми необхідно використовувати більш продуману систему роботи з персоналом. Спеціалісти кадрових служб та керівники різних рівнів не досить глибоко розуміються в основах кадрової політики, адже серед них більшість осіб з технічною освітою, що передбачає зазвичай негативне відношення до інтересів соціального і культурного розвитку фірми [3].

Особливе значення має правильність будування структури кадрового відділу, чітке делегування обов'язків між співробітниками, встановлення визначених посадових інструкцій та вдалих тайм-менеджмент. У 21 сторіччі не є таємницею такі поняття, як «hr-менеджер», «рекрутер», «персональний тренер (коуч)», вони широко застосовуються у будь-якій сфері і є запорукою системного підходу до кадрової справи. Характерна риса в організації роботи з персоналом в рамках нової концепції – намагання кадрових служб до інтеграції всіх аспектів роботи з людськими ресурсами, всіх стадій їх життєвого циклу з моменту найму до виплати пенсійної винагороди [2].

Сьогодні кадрові підрозділи реалізують багато функцій, раніше розсіяних по економічним, виробничо–технічним та іншим підрозділам. Їх інтеграція в одному місці свідчить про реальний ріст вливу людських ресурсів в практиці внутрішньо формового керівництва [1]. Така побудова служби дозволяє адміністрації реально управляти цим важливим ресурсом і вирішувати складні задачі підвищення ефективності роботи підприємства.

Підприємствам необхідно всіляко розвивати систему мотивації для кожного працівника, яка б включала в себе матеріальне та нематеріальне стимулювання. Система мотивації повинна бути комплексною, диференційованою, гнучкою та оперативною.

Становлення ринкових відносин в Україні вже сьогодні поставило цілий ряд нових задач, вирішити які неможливо лише на базі підходів та методів, які були актуальними в епоху адміністративно-командної системи за часів існування СРСР. Особливе значення набули сьогодні питання перебудови кадрової роботи, системи управління, та переосмислення ролі персоналу у діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Дикань В. Л., Зубенко В. О., Маковоз О. В. та ін. – Стратегічне управління: навч. посіб./ К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 272 с.

2. Федулова Л. І. – Актуальні проблеми менеджменту в Україні: монографія / К.: «Фенікс», 2005. – 320 с.
3. Шварць Т., Гомес Ж., Маккарті К. – Те, як ми працюємо – не працює, 2016. – 374 с.

Науковий керівник: Митяй Світлана Анатоліївна, старший викладач, Університет Державної Фіскальної Служби України

УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Саліх Х.М.А.

*група УЕ-71мп, ФММ, Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

На сучасному етапі розвитку суб'єктів господарювання актуальним є питання управління процесом прибутковості на вітчизняних підприємствах, перед якими стоїть ключове завдання – отримання позитивних результатів діяльності. Тому прибуток виступає одним з основних показників результатів діяльності підприємства, який спонукає підприємство до нововведень та визначає можливості фінансування науково-технічного і соціального розвитку в подальшому.

Під прибутком слід розуміти частину чистого доходу, який отримує підприємство після реалізації продукції, як винагороду за вкладений капітал і ризик підприємницької діяльності. Таким чином, основна ціль управління прибутковістю підприємства полягає у необхідності пошуку найбільш результативних шляхів формування та розподілу прибутку, які забезпечать сталий розвиток та підвищення ефективності діяльності підприємства.

У структурі механізму управління прибутком І.О. Бланк виділяє такі елементи як: ринковий механізм регулювання, формування й використання прибутку та державне нормативно-правове регулювання питань формування й розподілу прибутку підприємства, внутрішній механізм регулювання окремих аспектів формування, розподілу й використання прибутку підприємства, система конкретних методів і прийомів здійснення управління прибутком [1].

Процес формування прибутку відбувається під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Внутрішніми є фактори, які залежать від діяльності підприємства: діючий менеджмент на підприємстві, стан та ефективність використання ресурсів підприємства, собівартість продукції, рівень доходів і витрат, ефективність цінової, маркетингової та асортиментної політики. Зовнішніми є фактори, які не залежать від діяльності підприємства: рівень економічного розвитку

галузі, діюча система оподаткування, рівень імпорту та експорту, політика держави по формуванню доходів, динаміка ВВП, відсутність індексації доходів населення залежно від темпів інфляції.

Враховуючи вплив зовнішнього та внутрішнього середовища, можна визначити наступну систему управління прибутком підприємства: **формування прибутку**, яке включає: управління та оптимізацію доходів і витрат, здійснюється шляхом аналізу, планування та прогнозування операційної, інвестиційної і фінансової діяльності; **розподіл прибутку** на фонди накопичення та споживання і податки – реалізується шляхом впровадження політики технічного та соціального розвитку, страхування від ризиків та дивідендної політики; **використання прибутку** – у процесі споживання та використання на розширене відтворення.

Для підвищення рівня прибутковості, на підприємстві необхідно проводити заходи виключно в наступному порядку: 1. організаційні (удосконалення виробничої структури, удосконалення організаційної структури управління, диверсифікація виробництва, реструктуризація виробництва тощо); 2. технічні (оновлення техніко-технологічної бази, переозброєння виробництва, вдосконалення виробів, що виробляється); 3. економічні важелі та стимули (удосконалення тарифної системи, форми і системи оплати праці, прискорення обігу оборотних коштів тощо). Зміна порядку проведення заходів може призвести до мінімізації ефекту підвищення рівня прибутковості

Отже, велике значення в забезпеченні прибутковості має механізм управління прибутковістю, в межах якого здійснюється аналіз і діагностування зовнішнього та внутрішнього середовища, а також розробка стратегії підприємства, яка б покращила результати його діяльності.

Список використаних джерел:

1. Бланк А.І. Управління прибутком підприємства / А.І. Бланк. – К.: Фінанси й статистика, 2005. – 456 с.

Науковий керівник: Гораль Л.Т., д.е.н., професор, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

МОРАЛЬНО–ЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ

Смілянський Борис Наумович

викладач, Київський технікум електронних приладів

Відомо, що ефект від ведення підприємницької діяльності залежить від фінансових матеріально-технічних, людських ресурсів, від якості

менеджменту і маркетингової політики, інфраструктури бізнесу, тобто від безлічі внутрішніх і зовнішніх факторів. Разом з тим культурно-етичні проблеми бізнесу на даному історичному відрізку часу набувають особливої гостроти та актуальності. Це обумовлюється впливом, не завжди продуманим регулюванням господарської діяльності з боку законодавчої та виконавчої влади, а також мотиваційним впливом на систему цінностей, рівень духовної і моральної культури тієї частини суспільства, яка залучена в підприємництво. Значний вплив на морально-етичні засади бізнесу також відіграють найбільш незахищені версти суспільства, пенсіонери, працівники бюджетної сфери, які є членами суспільства але з різних причин є пасивними учасниками економічних перетворень, які відбуваються в суспільстві.

Найбільш гостро стикається з проблемою неузгодженості ринкових механізмів сучасний середній і дрібний бізнес, на якого покладено частину функцій держави по вирішенню соціальних проблем суспільства. Взаємовідносини соціальної відповідальності та підприємницької діяльності, підсумком якої є прибуток, не завжди співпадають. Саме прибуток загострює проблему взаємовідносин бізнесу і суспільства і є ґрунтом для непорозумінь. З позиції громадської думки бізнес повинен віддавати частину своїх доходів на соціальні потреби, поліпшувати умови праці та гідно її оплачувати, виробляти якісні товари та послуги, а з державних позицій бізнес повинен платити непосильні податки в бюджет, сприяти зменшенню безробіття, морально вести бізнес. Тобто цілі суспільства і держави щодо розвитку бізнес-структур мають розбіжності хоча й багато в чому збігаються. Слід враховувати, що моральні відносини залежать також від характеру міжособистісних відносин, від морально-етичних поглядів підприємця і ціннісних орієнтацій суспільства.

Критерії етичності, моральності бізнесу в різних областях людської діяльності неможливо узагальнити або привести до спільного знаменника. Тому, цю категорію слід розглядати в контексті функціонально – диференційованої рольової, професійної етики, а професійна мораль конкретизує ці загальні моральні принципи і норми стосовно того чи іншого виду діяльності.

Загалом морально-етична поведінка підприємця виявляється в тому, наскільки його продукція якісна, не страждає від виробництва його товарів екологічне середовище і раціонально використовуються природні ресурси.

На даному етапі історичного розвитку економічної системи, українське суспільство має такі найболючіші проблеми:

- а) дефіцит якісних вітчизняних товарів і послуг;
- б) виробництво недоброякісних і навіть шкідливих для здоров'я людини імпортованих товарів

в) порушення і недотримання існуючих стандартів виготовлення товарів.

Саме тому, на підставі вищезазначеного, проблемі професійної етики приділяється все більше уваги і здійснюються такі заходи:

а) видаються збірники стандартів професійної діяльності;

б) великі корпорації видають свої кодекси етики;

в) моральні проблеми бізнесу вивчаються у вищих навчальних закладах, їм присвячуються наукові конференції;

Для викоринення цих негативних явищ дуже своєчасним є видання Інститутом інвестиційного менеджменту на замовлення Українського товариства фінансових аналітиків Кодексу етики і збірки стандартів професійної діяльності, в якому представлені етичні норми поведінки, яких повинні дотримуватись члени Асоціації інвестиційного менеджменту, роботодавці та інші фахівці інвестиційного бізнесу.

Звід правил стандартів охоплює багато професійних проблем повсякденної практики взаємовідносин між службовцями інвестиційних компаній і клієнтами. До них, в першу чергу, відносяться умови збереження конфіденційності, об'єктивності інформації що надається клієнту, заборона використання матеріалів компанії, які не підлягають розголошенню та ін. Такі стандарти професійної діяльності гармонізують відносини між бізнесом та споживачами і повинні стати нормою підприємництва.

Проблема морально-етичних відносин в бізнесі знайшла своє відображення в Законах України «Про власність», «Про підприємництво», «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємстві», «Про захист від недобросовісної конкуренції», «Про рекламу», «Про захист прав споживачів». Для реалізації принципів морально-етичного ведення бізнесу та належного ефекту від ведення економічної діяльності в Україні, необхідно здійснювати заохочення дотримання належних етичних норм поведінки тих, хто пов'язаний з підприємництвом, виробництвом і розподілом товарів та послуг для споживачів. Саме в цьому і полягає моральний бік підприємницької діяльності.

Список використаних джерел:

1. Алоні Г. Етика бізнесу: соціально – філософський аспект. Автореф. дис. канд. філос. Наук: 09.00.03/ Ін – т. вищ. освіти АПН Укр. – Київ, 2008. – 19 с.
2. Кодекс етики та збірник стандартів професійної діяльності. - Вид. 7 - е-К: КІІМ, 1999р
3. Мос Д. Пропущена ланка між теорією доброчесності та етикою бізнесу // Філософська думка. – 2005. - №5 – С. 61-78.

4. Про захист від недобросовісної конкуренції : Закон України // Відомості Верховної Ради України. - К., 1996.

РОЗВИТОК МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Стояненко Ірина Василівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та фінансів підприємства, Київський національний торговельно-економічний університет

Шемякіна Ксенія Юріївна

студентка, Київський національний торговельно-економічний університет

Розвиток малого бізнесу в нашій країні активно почався з часу отримання Україною незалежності і є одним із пріоритетних напрямів економічної політики як окремих регіонів, так і країни в цілому, оскільки пов'язаний з вирішенням низки питань не тільки економічного, але й соціального характеру, оскільки діяльність малих підприємств у першу чергу орієнтована на місто чи селище, де вони функціонують.

Саме ці підприємства, що не вимагають великих обсягів стартових інвестицій на їх створення і гарантують високу швидкість обороту ресурсів, здатні швидше за інші вирішувати проблеми реструктуризації економіки, формування і насичення ринку споживчими товарами в умовах дестабілізації економіки і обмеженості фінансових ресурсів. Розвиток малого підприємництва є чинником економічної і соціальної стабільності та необхідним доповненням великим промисловим підприємствам [1].

Становлення малого бізнесу в нашій країні відбувалось в складних економічних умовах, що було обумовлено падінням виробництва, інтенсивними інфляційними процесами, руйнуванням народно-господарчого комплексу та погіршенням матеріального положення основної маси населення. Найбільші темпи приросту загальної кількості суб'єктів підприємництва припадають на 1991-1996 роки і дорівнюють в середньому 148 – 191% щорічно [2]. В цілому ж з 1991 року, цей сектор економіки згідно даних Державної служби статистики України кількісно зріс майже у 12 разів [3]. З 2000 по 2006 рік в Україні кількість малих підприємств зростала в середньому на 23007 підприємств. Даний період був найбільш сприятливий для ведення малого бізнесу. У 2009 році розпочалася фінансова криза, яка супроводжувалася різким збільшенням курсу долару, що негативно відобразилося результатах діяльності малих підприємств. Як наслідок, зменшилося число бажаючих відкрити власну

справу та з'явилися підприємці, які виявили бажання її припинити. Щодо наступних 7 років (з 2010 по 2016 рік), то і тут стійких змін в динаміці чисельності малих підприємств не спостерігалось: ріст з 2011 по 2013 роки, змінився скороченням з 2014 по 2016 рік [3]. Ці зміни пов'язані з низкою факторів, що безпосередньо впливають на створення та діяльність малих підприємств, які пропонуємо об'єднати в три групи: економічні, політико-правові та соціально-демографічні чинники.

Недостатня фінансова, матеріальна база (багато малих підприємств розпочали свою діяльність через відсутність достатньої суми стартового капіталу, власних виробничих площ та устаткування); значний податковий тиск (змушує деяких суб'єктів малого підприємництва працювати в тіньовому секторі економіки); складність доступу до зовнішніх джерел фінансування (залучення інвестицій вкрай проблематичне, слабкі кредитні системи не задовольняють підприємницькі структури); недосконалість системи обліку та статистичної звітності малих підприємств [4] - це економічні чинники, що впливають розвиток малих підприємств України.

Проте, цей перелік варто доповнити також відсутністю належним чином розвинутої ринкової інфраструктури, нерозвиненістю конкурентного середовища та недобросовісною конкуренцією.

Не менш важливими є, на нашу думку, і такі політико-правові фактори як: відсутність дійового механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого бізнесу; обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення; перевірки державними органами; недосконалість та нестабільність законодавства у сфері розвитку малого підприємництва, що не дає можливості суб'єктам підприємництва планувати свою діяльність на тривалий період; ускладнений порядок проходження дозвільних (погоджувальних) процедур і, як наслідок, їх висока витратність; неналагодженість співпраці між органами самоврядування, місцевим бізнесом і недержавними організаціями; військово-політичний конфлікт на Донбасі, що мав наслідком різке та відчутне зменшення прошарку малого бізнесу.

Негативно вплинули на розвиток малого бізнесу в нашій країні протягом останніх років і низька платоспроможність населення, зубожіння, збільшення безробіття; зменшення внутрішнього попиту та наявність кризи збуту продукції; недосконалість системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для підприємницької діяльності; психологічне неприйняття позитивної ролі підприємців у ринкових перетвореннях серед окремих верств населення; дефіцит вірогідної ділової інформації; деякі труднощі при виході на ринок новостворюваних підприємств [4], які ми відносимо до соціально-демографічних чинників.

Відтак, першочерговими завданнями уряду задля забезпечення стійкої позитивної динаміки показників розвитку малого бізнесу в нашій країні мають стати :

- розробка нових та вдосконалення діючих підходів до правового регулювання приватної власності та форм її захисту;
- створення сприятливішого податкового, інвестиційного, інноваційного та цінового режимів для суб'єктів малого підприємництва;
- упорядкування механізму державного регулювання та контролю підприємницької діяльності, зокрема, створення відповідної правової бази розвитку малого бізнесу, фінансово-кредитної та матеріально-технічної підтримки, науково-методичного, інформаційно-консультативного та кадрового забезпечення підприємств.

Не менш важливим моментом при розробці державних програм підтримки та розвитку малого бізнесу має стати врахування регіональних особливостей розвитку малого підприємництва, соціально-економічної ситуації в країні та регіонах, стану виробничої інфраструктури і низки інших чинників. Мають розроблятися Регіональні цільові програми підтримки малого підприємництва, реалізація яких за умов економічної стабілізації сприятиме збільшенню кількості діючих малих підприємств у 1-2 рази, що дозволить забезпечити значний (близько 1 млн.) приріст нових робочих місць, ріст частки малих підприємств у валовому внутрішньому продукті (10-15%) [5]. Це дозволить забезпечити додаткові надходження до бюджетів всіх рівнів від діяльності суб'єктів малого підприємництва, отримати додаткові товарні ресурси, підвищити рівень конкуренції серед вітчизняних товаровиробників.

Таким чином, реалізація вище зазначених заходів щодо забезпечення розвитку малого бізнесу в нашій країні сприятиме вирішенню низки соціально-політичних завдань та формуванню середнього класу, який є в розвинутих країнах є базисом для втілення соціально-економічних реформ, гарантом політичної стабільності і демократичного розвитку суспільства та інструментом забезпечення зменшення соціальної диференціації населення.

Список використаних джерел:

1. Прохорова В.В. Організаційно-економічне забезпечення розвитку малого підприємництва України / В.В. Прохорова // Бізнес-інформ – 2012. – № 9. – С. 132-135.
2. Сучасні тенденції розвитку малого та середнього бізнесу в Україні [Електронний ресурс].- режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1012>.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

4. Дикань О.В. Розвиток малого бізнесу в Україні: проблеми та шляхи забезпечення / О.В. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості, 2017. - № 57. – С. 58-66

5. Розвиток малого бізнесу: проблеми становлення та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/21925/

ЕНЕРГЕТИЧНА БЕЗПЕКА У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

Струк Наталія Петрівна

кандидат економічних наук, доцент, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Під економічною безпекою слід розуміти такий стан захищеності національної економіки від зовнішніх і внутрішніх загроз, який повинен сприяти і забезпечувати економічне зростання та підвищувати добробут і якість життя населення. Економічна безпека є багатогранною категорією, яка складається з великої кількості взаємопов'язаних та взаємозалежних структурно-системних складових.

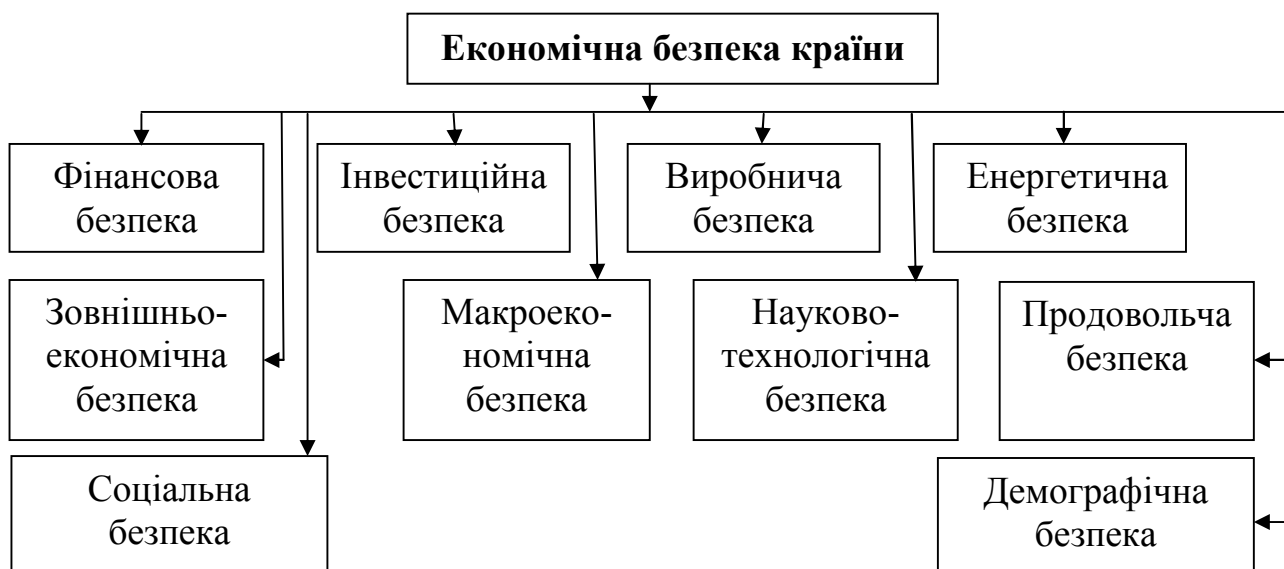


Рис. 1. Енергетична безпека у системі економічної безпеки країни

Енергетична безпека є однією з найважливіших складових економічної безпеки країни. Вона характеризує здатність державної системи в стабільних і нестабільних умовах забезпечувати населення, промисловість і сільське господарство енергоносіями, тепловою та електричною енергією в тих обсягах і такої якості, які необхідні для стійкого і надійного функціонування.

У Постанові Кабінету Міністрів України "Про концепцію діяльності органів виконавчої влади у забезпеченні енергетичної безпеки України" зазначено, що енергетична безпека – це "своєчасне, повне і безперебійне забезпечення якісним паливом та енергією матеріального виробництва, невиробничої сфери, населення та інших споживачів; запобігання шкідливому впливові на довкілля транспортування, перетворення і споживання паливно-енергетичних ресурсів в умовах сучасних ринкових відносин, тенденцій та показників світового ринку енергоносіїв" [1].

В Енергетичній стратегії України на період до 2030 р. енергетичну безпеку розуміють як "невід’ємну складову національної безпеки держави, яка передбачає досягнення стану технічно надійного, стабільного, економічно ефективного та екологічно безпечного забезпечення енергетичними ресурсами економіки і соціальної сфери держави; спроможність держави забезпечити ефективне використання власної паливно-енергетичної бази, здійснити оптимальну диверсифікацію джерел і шляхів постачання в Україну енергоносіїв для забезпечення життєдіяльності населення та функціонування національної економіки у режимі звичайного, надзвичайного та стану війни, попередити різкі цінові коливання на паливно-енергетичні ресурси, або ж створити умови для безболісної адаптації національної економіки до нових цін на ці ресурси на світових ринках; досягнення стану технічно надійного, стабільного, економічно ефективного та екологічно безпечного забезпечення енергетичними ресурсами економіки і соціальної сфери держави" [2].

Список використаних джерел:

1. Про Концепцію діяльності органів виконавчої влади у забезпеченні енергетичної безпеки України: Постанова Кабінету Міністрів України від 19 січня 1998 р. № 48 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon3.rada.gov.ua/laws/show/48-98-п>
2. Енергетична стратегія України до 2030 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 15 березня 2006 р. № 145-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ЗАСІБ ЗАПОБІГАННЯ БАНКРУТСТВУ ПІДПРИЄМСТВ

Шеверун Лариса Дмитрівна

викладач, Київський технікум електронних приладів

В умовах євроінтеграції України, яку ми розглядаємо як важливий фактор піднесення економіки, а також з огляду на інституційні

перетворення, що відбуваються під впливом глобалізації та загальносвітових трансформаційних процесів, склалися умови для порушення діяльності підприємств. Сучасна економічна ситуація характеризується поглибленням кризових явищ на мікрорівні, що підтверджується значною кількістю збитково працюючих підприємств. Рівень банкрутства та збитковості у підприємницькій діяльності в Україні щороку зростає. За даними Державної служби статистики України частка збиткових підприємств в країні у 2017 році зросла у порівнянні з 2016 роком на 1,6% і становить 25,8%. Основними чинниками, що спричинили таку тенденцію є: інфляційні процеси, несприятливі політичні та економічні умови, нестабільний валютний ринок, що призводить до послаблення гривні.

Оскільки найголовнішим стратегічним завданням будь-якого підприємства є отримання максимально можливого прибутку та підтримка фінансової стабільності, уважного ставлення дослідників вимагає питання формування ефективної системи антикризового управління. Однак, розробка цілісної стратегії антикризового управління суб'єкта господарювання не має єдиного рецепту.

Дослідженню проблем формування систем антикризового управління приділяється значна увага як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Так, теоретичну основу антикризового управління складають праці [2; 3; 4].

Найбільш складний період у динаміці будь-якої системи – фаза кризи. Якщо на макроекономічному рівні криза є завжди точкою перелому, за якою спостерігається подальше зростання, то на рівні підприємства це зростання має місце далеко не завжди. На рівні господарюючого суб'єкта виникнення окремих кризових явищ, якщо вчасно не вжито заходів по їх упередженню, обумовлюють перехід до кризового стану підприємства, що може завершитися його банкрутством. В той же час криза – це період виникнення маси можливих альтернатив майбутнього розвитку підприємства.

Метою антикризового управління підприємством є розробка й першочергова реалізація заходів, спрямованих на нейтралізацію найнебезпечніших шляхів у ланцюжках економічних явищ, що призводять до кризового стану, а також заходів, спрямованих на швидке поновлення платоспроможності й відновлення достатнього рівня фінансової стабільності господарюючого суб'єкта, що забезпечують його вихід із кризового фінансового стану [4].

Реалізація політики антикризового фінансового управління при загрозі банкрутства передбачає виконання наступних заходів:

1. Здійснення постійного моніторингу фінансового стану підприємства з метою раннього виявлення ознак його кризового розвитку.

З цією метою у системі загального моніторингу фінансового стану виділяється особлива група об'єктів спостереження, яка формує можливе «кризове поле», що реалізує загрозу банкрутства. У процесі спостереження використовуються як традиційні, так і спеціальні показники - «індикатори кризового розвитку».

2. Визначення масштабів кризового стану підприємства. При виявленні в процесі моніторингу істотних відхилень від нормального ходу фінансової діяльності, обумовленого напрямками його фінансової стратегії й системою планових і нормативних фінансових показників, виявляються масштаби кризового стану господарюючого суб'єкта, тобто його глибина з позицій загрози банкрутства. Така ідентифікація масштабів кризового стану дозволяє здійснювати відповідний селективний підхід до вибору системи механізмів захисту від можливого банкрутства.

3. Дослідження основних факторів, що обумовлюють кризовий розвиток підприємства. Розробка політики антикризового фінансового управління визначає необхідність попереднього угруповання таких факторів по основних визначальних ознаках; дослідження ступеня впливу окремих факторів на форми й масштаби кризового фінансового розвитку; прогнозування розвитку факторів, що справляють такий негативний вплив.

4. Формування системи цілей виходу підприємства із кризового стану, що відповідають його масштабам. Цілі антикризового фінансового управління конкретизуються відповідно до масштабів кризового стану господарюючого суб'єкта. Вони повинні враховувати також прогноз розвитку основних факторів, що визначають загрозу банкрутства. З урахуванням цих умов фінансовий менеджмент на даному етапі може бути спрямований на реалізацію трьох принципових цілей, адекватних масштабам кризового стану господарюючого суб'єкта:

- усунення неплатоспроможності;
- відновлення фінансової стабільності (забезпечення фінансової рівноваги в короткостроковій перспективі);
- зміна фінансової стратегії з метою забезпечення стійкого економічного зростання (досягнення фінансової рівноваги в довгостроковій перспективі).

5. Вибір і використання діючих внутрішніх механізмів фінансової стабілізації підприємства, що відповідають масштабам його кризового фінансового стану. Внутрішні механізми фінансової стабілізації покликані забезпечити реалізацію термінових заходів щодо поновлення платоспроможності й відновлення фінансової рівноваги господарюючого суб'єкта за рахунок внутрішніх резервів. Ці механізми засновані на послідовному використанні певних моделей управлінських рішень, обраних відповідно до специфіки господарської діяльності

господарюючого суб'єкта й масштабів його кризового розвитку. У системі антикризового фінансового управління господарюючим суб'єктом цьому напрямку політики приділяється першочергова увага.

6. Вибір ефективних форм санації підприємства. Якщо масштаби кризового фінансового стану господарюючого суб'єкта не дозволяють вийти з нього за рахунок реалізації внутрішніх методів і фінансових резервів, підприємство змушено вдатися до зовнішньої допомоги, що зазвичай має форму його санації. Санація може проводитися як до провадження справи про банкрутство (досудова санація), так й у процесі процедури банкрутства. У першому випадку суб'єкт господарської діяльності сам може виступити ініціатором своєї санації й вибору її форм. У процесі санації необхідно обґрунтувати вибір найбільш ефективних її форм (включаючи форми, пов'язані з реорганізацією підприємства) для того, щоб у можливо коротші строки досягти фінансового оздоровлення й не допустити оголошення банкрутства.

7. Забезпечення контролю результатів розроблених заходів щодо виведення підприємства з фінансової кризи. З огляду на важливість реалізації розроблених заходів для подальшої життєдіяльності господарюючого суб'єкта такому контролю повинна приділятися першочергова увага. Вона покладається, як правило, безпосередньо на керівників підприємства. Основна частина цих заходів контролюється в системі оперативного контролінгу, організованого на підприємстві. Результати контролю періодично обговорюються з метою внесення необхідних корективів, спрямованих на підвищення ефективності антикризових заходів.

Головною метою антикризового управління є створення умов для стійкого функціонування підприємств на ринку у відповідь на будь-які економічні, політичні і соціальні перетворення в країні, розробка стратегічних альтернатив на основі прогнозування та передбачення розвитку ситуації, уникнення фінансових проблем та подолання загрози банкрутства з найменшими втратами.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 18.05.2018).
2. Еш С. М. Система антикризового управління та методологічні підходи до її формування / С. М. Еш // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. – 2012. - №1. Ч. 2. – С. 103-107.
3. Круш П. В. Умови та критерії застосування антикризової стратегії на промислових підприємствах / П. В. Круш, А. Ю. Погребняк //

Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2012. – Режим доступу:
http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/evkpi/2012/5EP/32.pdf/

4. Тимошенко О. В. Антикризове управління як передумова підвищення ефективності діяльності підприємства / О. В. Тимошенко, О. Ю. Буцька, Ф. Х. Сафарі // Економічний аналіз: зб. наук. праць / ТНЕУ, Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр ТНЕУ «Економічна думка». 2016.- Том 23.- № 2. – С. 187-192.

ОГЛЯД ПЕРСОНАЛУ ГРУПИ НАФТОГАЗ ЯК ОБ'ЄКТА РЕВІТАЛІЗАЦІЇ

Берлоус Марія Володимирівна

асистент кафедри менеджменту і адміністрування, ІФНТУНГ, Україна

Нафтогаз є одним з найбільших роботодавців України. На підприємствах, що входять до групи Нафтогаз, працює 74765 працівників, у тому числі керівників — 8466 осіб (11%), професіоналів та фахівців — 12537 осіб (17%), технічних службовців — 493 особи (0,7%), кваліфікованих та інших робітників — 53269 осіб (71,3%). У гендерній структурі підприємств групи переважають чоловіки: 78% чоловіків (58190 осіб) та 22% жінок (16575 осіб).

Із загальної чисельності керівників, професіоналів, фахівців підприємств групи (21003 особи) повну вищу освіту, неповну вищу та базову вищу мають 20680 осіб або 98%. Кількість кандидатів і докторів наук — 217 осіб, ще 22 особи мають вчене звання.

Чисельність працівників віком до 35 років — 18893 особи (25%), працівники, яким до настання права на пенсію за віком залишилось 5 і менше років — 10154 особи (14%), пенсіонерів за віком — 2055 осіб (3%), переважна частина працівників віком від 35 до 50 років (58%).

Нафтогаз впроваджує політику, спрямовану на підвищення рівня професійної підготовки персоналу і розвиток кадрового потенціалу. Відповідно до завдань та пропозицій підрозділів компанії реалізовується єдиний план розвитку та вдосконалення професійних навичок та знань.

Також проводяться корпоративні програми навчання в рамках впровадження інтегрованої системи менеджменту відповідно до вимог міжнародних стандартів ISO 9001, ISO 14001, ISO 50001, OHSAS 18001 (ISO 45001) та SA 8000 в сферах якості, екології, енергозбереження і соціальної відповідальності.

У 2015 році підвищили кваліфікацію 17428 працівників підприємств групи, з яких 5655 – керівники і професіонали. Навчено новим професіям (підготовка, перепідготовка, суміжні професії) – 2697 працівників. 120 співробітників Нафтогазу пройшли навчання/підвищили кваліфікацію у зовнішніх навчальних закладах, з них 21 співробітник лінійного та вищого менеджменту та 99 лінійних працівників. У 2015 році було організовано курси англійської мови, де навчаються 115 працівників головного офісу компанії [1].

У 2016 році підвищили кваліфікацію 19643 працівника групи. З них основну частину становлять технічні службовці та кваліфіковані працівники робітничих спеціальностей (13206). Навчено новим професіям

(підготовка, перепідготовка, суміжні професії) — 2235 працівників. У 2016 році 219 співробітників навчалися на курсах англійської мови.

Кожного року укладаються договори про співпрацю з навчальними закладами з метою підготовки спеціалістів та їх працевлаштування, забезпечення проведення практики студентів на виробництві. В рамках розвитку та залучення кращих кадрів до нафтогазової галузі Нафтогаз вже 17 років співпрацює з Івано-Франківським університетом нафти та газу в напрямках підвищення кваліфікації фахівців галузі та прийняття на практику/стажування кращих студентів [2].

Проте, як зазначено у річному звіті НАК «Нафтогаз України» за 2016 рік, структура має чисельність персоналу у 10 разів вищу, ніж для деяких схожих європейських компаній. Саме тому зростає необхідність ревіталізації підприємств групи Нафтогаз як програми підвищення ефективності виробництва шляхом удосконалення його потенціалу, заснованої на якісному покращенні персоналу як виробничої так і керуючої ланок [3].

Список використаних джерел:

- 1 «Наводимо лад». Річний звіт 2015 НАК «Нафтогаз України».
- 2 «Перші паростки». Річний звіт 2016 НАК «Нафтогаз України».
- 3 Берлоус М.В. Дефініція «ревіталізація». МНПК «Реформування фінансово-економічної системи в контексті міжнародного співробітництва» (Київ, 23-24 червня 2017).

АКТУАЛЬНІСТЬ МАРКЕТИНГОВОЇ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Михайлишин Олена Ігорівна

бакалавр, Львівський національний університет ім. І. Франка

Для розвитку економіки України потрібно, щоб вітчизняні підприємства постійно підвищували конкурентоспроможність. Одним із засобів вирішення цього питання є впровадження ефективної комунікаційної політики на підприємствах.

Маркетингові комунікації сьогодні посідають центральне місце серед засобів конкурентної боротьби. Зумовлено це актуальним станом економіки України, якому характерним є збільшення кількості підприємств з намаганням освоїти ширше коло ринкових сегментів. Це змушує проводити агресивну комунікаційну політику, збільшувати витрати на рекламу, оскільки на даний момент підприємству стає недостатнім виготовити якісний продукт і встановити на нього низьку

ціну. Важливо також проводити взаємодію зі своїми клієнтами та встановлювати довготривалий зв'язок.

Ефективні маркетингові комунікації покликані не тільки надати споживачеві необхідні знання щодо характеристик та якості товарів і послуг, умов укладення угод, особливостей конкурентної пропозиції, а й викликати прихильність покупців, встановити атмосферу емоційного взаєморозуміння, доброзичливості і довіри між виробником, споживачами і суспільством.

Ефективна комунікація з точки зору фірми-виробника полягає у тому, щоб споживачі, отримавши інформацію, відреагували згідно з прогнозами та очікуваннями виробника. Для ефективної комунікації потрібно врахувати соціальні, культурні, особистісні та інші чинники, які можуть бути перешкодами на шляху встановлення позитивного зв'язку зі споживачем. Якщо ж все таки комунікаційне повідомлення з тих чи інших причин не дає бажаних результатів, то потрібно змінити його за рахунок дублювання повідомлення, зміни повідомлення чи форми подачі інформації, зменшення кількості посередників комунікаційного процесу.

Основними засобами маркетингових комунікацій є реклама, стимулювання збуту, public relations, персональний продаж, прямий маркетинг. Варто зауважити, що всі засоби маркетингових комунікацій тісно пов'язані між собою і мають спільну мету – прискорити просування товарів на цільових ринках, спонукати покупців до активних дій (купівлі чи здійснення повторних покупок, поширення відгуків та рекомендацій).

Реклама є досить складним та суперечливим поняттям. У цій галузі за останні роки відбулись кількісні та якісні зміни: ринок став непередбачуваний, на ньому з'являється все більше професіоналів як з боку рекламодавців, так і з боку рекламних агентств, та спостерігається вагомий вплив і активне проникнення на український ринок реклами іноземних рекламодавців.

Згідно з оцінкою експертів Всеукраїнської рекламної коаліції (ВРК), рекламно-комунікаційний ринок України 2018 закінчиться з показниками в приблизно 20 млрд грн, що більше ринку минулого року на 26 % [1]. ВРК очікує ріст рекламних бюджетів у всіх його основних напрямках – ТБ, діджитал, радіо і тд. Найбільший ріст – 30% – очікується в сегменті діджиталу. Такі ж теми росту були й у 2017 році. Ключовим фактором позитивної динаміки ринку в 2018 стане органічне зростання споживання мобільного інтернету як медіа [2].

Головним кроком для процвітання рекламної галузі України є запровадження інновацій, що дасть реальну можливість впроваджувати дорогі, але разом з тим високоефективні рекламні кампанії. Раціональне застосування маркетингових комунікацій є основою формування стійкого позитивного іміджу підприємства. Це формує ефект придбання

підприємством певної ринкової сили, зміцнює позиції фірми щодо товарів-замінників, полегшує доступ фірми до фінансових, інформаційних, трудових ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Всеукраїнської рекламної коаліції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vrk.org.ua/ad-market/>
2. Інтернет-видання Watcher – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://watcher.com.ua/2017/12/06/na-dydzhytal-prypadatyme-28-ukrayinskoho-gynku-reklamy-v-2018-rotsi/>

Науковий керівник: Кузик Олег Володимирович, доцент кафедри маркетингу, Львівський національний університет ім. І. Франка

УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВИМИ КОМУНІКАЦІЯМИ

Прокопченко Аліна Олександрівна

бакалавр, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

В умовах високої конкурентної боротьби не можна недооцінювати роль та значення маркетингових комунікацій при просуванні різних товарів і послуг. Адже вони сприяють забезпеченню взаємодії зі споживачами продукції або послуг, а також підвищують впізнаваність того чи іншого бренду. Таким чином, постає проблема створення досконалої системи управління маркетинговими комунікаціями.

Маркетингові комунікації – це процес управління, за допомоги якого організація зацікавлює та залучає різні аудиторії до спілкування [1].

Перший аспект управління маркетинговими комунікаціями стосується слова «залучає». Визнаючи різноманітні потреби цільової аудиторії, маркетингові комунікації можуть бути використані для взаємодії з різними аудиторіями. Однак звернення повинні, щонайменше, заохочувати окремих членів цільової аудиторії реагувати на продукт чи бренд.

Другий аспект стосується аудиторії маркетингових комунікацій. Сьогодні зацікавлені сторони, включаючи клієнтів, хочуть мати відповідь на низку корпоративних питань. Зазвичай вони пов'язані з продуктами, а іноді пов'язані з політикою, процедурами та цінностями самої організації.

Управління маркетинговими комунікаціями повинно бути діяльністю, орієнтованою на аудиторію, базуватися на потребах, стилі

поведінки та обробки інформації. Це називається розумінням контексту, в якому відбувається сам факт передачі-отримання інформації [2].

Маркетингові потоки, включаючи інформаційний, можуть бути представлені як мережа з єдиною метою – задоволення потреб і бажань клієнтів.

Комунікація відіграє важливу роль у цих обмінних мережах. На базовому рівні це звернення може приймати одну з чотирьох основних ролей: інформувати потенційних клієнтів про пропозиції організації; намагатися переконати нинішніх та потенційних клієнтів у необхідності вступати в контакт з компанією; посилювати вплив вже отриманого досвіду та діяти як диференціатор, особливо на ринках, де неможливо відокремити конкуруючі продукти та бренди.

Повідомлення приймають форму нагадування людям про поточну необхідність або нагадування про переваги минулих взаємодій, з метою переконання вступити в подібний обмін знову, базуючись на вже отриманому позитивному досвіді. Такі дії допомагають утримати поточних клієнтів. Такий підхід до бізнесу є набагато більш економічним, ніж постійне прагнення залучити нових клієнтів [3].

Образи, створені маркетинговими повідомленнями, відокремлюють один товарний знак від іншого та позиціонують їх таким чином, щоб розвивалися споживчі настрої та позитив небачення. Тому комунікації можуть інформувати, переконувати, зміцнювати та будувати зображення, щоб виокремити товар з-поміж інших.

Список використаних джерел:

1. Fill C. MarketingCommunications [Електронний ресурс] / С. Fill, В. Jamieson. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.ebsglobal.net/EBS/media/EBS/PDFs/Marketing-Communications-Course-Taster.pdf>.
2. Bowersox D. Theintegrationofmarketingflowsinchanelsofdistribution / D. Bowersox, E. Morash. // EuropeanJournalofMarketing. – 1999. – №23. – 22 с.
3. Примак Т. О. Трансформаційні перетворення рекламного креативу в Україні: Науково-практичне видання. — К.: КНЕУ, 2011. — 190 с. ISBN 978-966-483-514.

Науковий керівник: Жигалкевич Ж.М., кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту факультету менеджменту та маркетингу КПІ ім.Ігоря Сікорського

АНАЛІЗ МОТИВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Тищенко Анастасія Сергіївна

студентка Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», м. Київ

Чупріна Маргарита Олександрівна

кандидат економічних наук, доцент Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», м. Київ

Актуальність теми дослідження полягає в тому, що без мотивації персоналу стає неможливим нормальний розвиток підприємства. Також, це один із найголовніших факторів конкурентоспроможності сучасних організацій, який може допомогти не тільки підвищити соціальну, ділову та творчу діяльність підприємства, а й допомогти підвищити показники діяльності та привести до успішних результатів в цілому.

У "людино-орієнтованому" сучасному підприємстві людина розглядається як найважливіший чинник розвитку. Яким чином підприємства можуть залучати та зберігати талант? Ефективні заходи мотивації працівників можуть максимально простимулювати роботу та ентузіазм працівників, а також, поліпшити загальну працездатність та ефективність.

Щоб отримати гарний ефект мотивації, менеджери повинні мати мотиваційний аспект, щоб вміти правильно використовувати мотивацію для стимулювання потенціалу співробітників. Тож всеосяжна система теорії та методу мотивації дуже важлива для сучасних підприємств.

Мотивація в управлінні підприємством, на думку науковців, розглядається як процес стимуляції персоналу, підвищення ентузіазму та креативності співробітників, спонукання до ефективного виконання поставлених завдань [1]. У процесі сучасного управління підприємством, мотивація персоналу здійснюється через ефективну мотивацію, задоволення потреб співробітників, заохочування та поставлення конкретних цілей, в процесі досягнення поставлених цілей, підтримання позитивного настрою та атмосфери в колективі, реалізація спроможності розвитку особистості.

Аналіз літературних джерел показав, що на продуктивність та ефективність праці працівників впливають методи управління та форми мотивації і стимулювання як складові системи управління ефективністю персоналу. Серед вчених вагомий внесок у розвиток теорії і практики по

досліджуваний темі внесли: Асєєв В.Г. “Мотивація поведінки і формування особистості” [1], Беркович Л.С. “Мотивація: від теорії до практики” [3], Волков І.П. “Керівнику про людський фактор. Соціально-психологічна практикum” [4], Fred Coon “The Employee-Friendly Way To Actively Motivate Your Work Staff” [10] та інші.

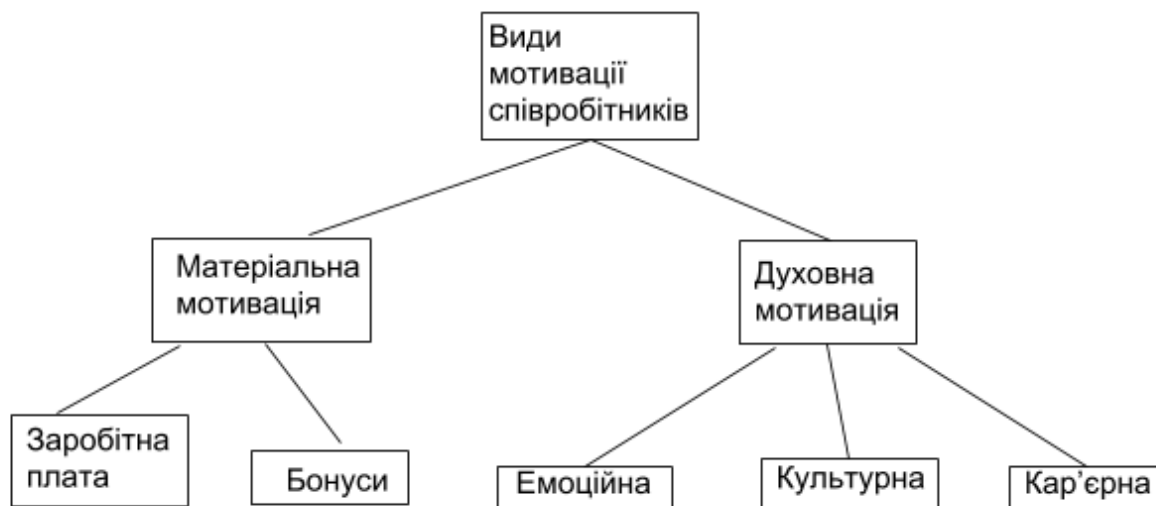


Рис.1. Види мотивації співробітників

Джерело: загальноно авторами

Матеріальна мотивація: Маслоу вважав, що попит можна розділити на п'ять видів. Лише задоволення основних базових фізіологічних потреб, дасть можливість людям бажати вищого, більшого, ставити цілі та задовольняти потреби на інших рівнях життя [9].

Духовна мотивація:

1. Метод емоційної мотивації

Кожна людина - це особистість, тому вони не можуть задовольняти свої потреби лише матеріально. У кожного є духовні потреби, якщо менеджери можуть аналізувати емоції та направляти у правильно русло, це допоможе в отриманні потрібного ефекту та результату.

2. Метод культурної мотивації

Корпоративна культура підприємства - це базовий фундамент, що сприяє розвитку підприємств, сприяє покращенню ентузіазму персоналу, свідомості та любові до підприємства. Розумні менеджери повинні прагнути побудувати корпоративну культуру таким чином, щоб стимулювати працівників до повної самовіддачі та ефективної роботи.

3. Метод кар'єрної мотивації

Для деяких працівників головною умовою високої внутрішньої мотивації є кар'єрний зріст. Тому, головна задача менеджера - окреслити цілі підприємства згідно з особливостями кожного працівника таким чином, щоб пов'язати потреби працівників та підприємства в одне ціле [7].

Проанізуємо існуючі системи мотивації персоналу, що застосовуються в сучасних умовах господарювання.

Система покарання та винагород: традиційна система мотивації персоналу часто буває у вигляді покарання та винагороди. За сумлінну та ефективну роботу, працівники отримують винагороду від підприємства. Якщо працівники невідповідально виконують свої обов'язки, то отримують відповідне покарання [8].

Більшість компаній обирає саме цей метод мотивації, але це не ідеально підходить для мотивації працівників підприємства, так як має багато дефектів, що тягне за собою такі наслідки як зниження мотивації та ефективності, несумлінне виконання поставлених цілей підприємством.

Причинами зниження бажання є:

1. Підприємство приділяє увагу лише матеріальним потребам працівників, ігнорує духовні потреби.

2. У людей опускаються руки, якщо присутні постійні штрафи за частину невиконаної роботи, навіть якщо 80% зроблено на вищому рівні. Та майже не присутня частина з бонусами за сумлінно виконану працю.

3. Використовуючи метод винагороди та покарання керівники підприємств лише оцінюють працівника в кінцевому підсумку продуктивності. Якщо ігнорувати процес виконання, працівники почнуть виходити на кінцевий результат за допомогою обману або поверхнево, заповнивши лише потрібні документи та виконавши лише “видиму” роботу.

4. Працівники, що працюють з такою системою мотивації протягом тривалого часу, легко формують недалекоглядну стратегію, цінують лише безпосередні інтереси, ігноруючи довгострокові інтереси, це призводить до зниженню розумової діяльності, креативу.

Система динамічного управління на рівні посади: дана система базується на принципах відповідності людей, керуючись принципом еволюції, створенні наукової системи кількісної оцінки, перевірки продуктивності працівників підприємства згідно чотирьох аспектів, включаючи моральний характер, здібності, працьовитість, продуктивність та розподілені оцінки за результатами [6]. Саме такий механізм мотивації працівників підприємства використовується багатьма підприємствами та має такі переваги:

- 1) Високий рівень вимагає постійних зусиль для збереження позиції та честі, низький рівень також потребує постійного спроби змінити вихідне положення. Всебічний ефект мотивації сприяє довгостроковій перспективі стабільного розвитку підприємства.
- 2) ґрунтується на комплексній оцінці моральності, здібностей, праці, продуктивності.

Удосконалення мотиваційного механізму: потреба є причиною

поведінки людини. Вона стимулює мотивацію, мотивація викликає поведінку. Сучасне підприємство може відповідати потребам працівників, приймати певні мотиви, щоб керувати поведінкою персоналу, відповідно до цілей підприємства. Однак різні люди на різних рівнях мають різні навички і знання. Навіть ті самі співробітники, з часом матимуть абсолютні інші потреби та цінності [2].

Тому, якщо ви використовуєте один і той же шаблон мотивації до інших працівників, це, безумовно, не дасть очікуваного ефекту та не зможе задовольнити попит різних працівників. В свою чергу, я рекомендую компаніям аналізувати здібності та специфіку кожного працівника, задля створення ідеальної системи мотивації для кожного, тобто створити цільову мотивацію.

Коли підприємство приймає схему мотивації, слід повністю розглядати типи та особливості різних працівників, створити механізм ієрархічної мотивації. Наприклад, така особливість як гендерні відмінності: загалом самоорганізація чоловіків-службовців є сильнішими, вимоги до робочого статусу вищі, жіночий службовець через емоційну складову (сім'ю, життя) є лише відносно стабільним, вони можуть віддати перевагу матеріальним нагородам.

Встановлення системи мотивації ефективного спілкування: невдоволення та скарги співробітників завжди впливає на ентузіазм роботи працівника. Встановити ефективні канали зв'язку та зворотного зв'язку є важливим кроком у мотивації. Менеджери можуть створити корпоративну електронну пошту зворотного зв'язку, де кожен співробітник може висловити свої власні думки чи погляди, коли стикаються з труднощами, а також можуть звернутися до начальника. Головне завдання менеджерів - своєчасно дати відповідь, коли отримують відгуки співробітників.

На сучасному підприємстві, спираючись лише на матеріальні мотиви, неможливо задовольнити потреби співробітників. Щоб підняти дух колективу, менеджери повинні повністю використовувати різні мотиви, щоб задовільняти матеріальні потреби працівників одночасно із задоволенням духовних потреб.

Крім того, заохочення, визнання індивідуальності кожного, цікава робота, гуманізоване управління, можливість підвищення кваліфікації є ефективним засобом стимулювання роботи персоналу [5].

Створити наукову та ефективну систему оцінки діяльності: після створення підприємств мотиваційної системи, система оцінки повинна бути справедливою, науковою, ефективною, щоб забезпечити раціональність компенсації. Для створення ефективної системи оцінювання, необхідно враховувати такі аспекти:

1. Встановити кількісні цілі, наскільки це можливо для персоналу.

Можна створити журнал ефективності, де буде фіксуватись щоденна оцінку продуктивності кожного працівника.

2. Встановлення чіткого та обґрунтованого рівня оцінки між різними департаментами. Менеджери повинні своєчасно надавати інформацію про оцінку діяльності співробітників та своєчасну корекцію. Такі мотиви і оцінка продуктивності допоможе висвітлити найкращі сторони один одного, що стане сверідним стимулюванням до розвитку інших співробітників.

ВИСНОВОК

Ключовим фактором успіху підприємств є талант, безпосередній ентузіазм роботи персоналу, що впливають на продуктивність підприємства, тому мотивація потенціалу персоналу повністю залежить від хорошого мотиваційного механізму.

Отже, компанії повинні інтегрувати використання різних мотивацій на основі всебічного розуміння співробітників, всеохоплюючої мотивації співробітників у матеріальних та духовних аспектів для досягнення найкращого ефекту. Мотивація має відрізнитись згідно зі схильностями людини, підприємство повинно поєднувати свої власні конкретні цілі та мотиви зі своїми співробітниками, тобто розробити цілі підприємства згідно з особливостями кожного працівника таким чином, щоб пов'язати потреби працівників та підприємства в одне ціле, що змусить персонал добровільно працювати сумлінно за себе та для свої ділових цілей, що, у свою чергу, матиме позитивний вплив на функціонування підприємства.

Є багато областей, які не були досліджені, що може бути корисним для подальшого розвитку механізмів по вдосконаленню систем мотивації працівників. Дослідження може проводитися для аналізу корисних стимулів різних видів підприємств та задля забезпечення кращого розуміння заходів підвищення мотивації працівників.

Список використаних джерел:

1. Асєєв В.Г. “Мотивація поведінки і формування особистості” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://world-psychology.ru/aseev-v-g-motivaciya-povedeniya-i-formirovaniya-lichnosti/>
2. Базові властивості та класифікація потреб [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://stud.com.ua/38816/psihologiya/bazovi_vlastivosti_klasifikatsiya_potreb
3. Беркович Л.С. “Мотивація: від теорії до практики” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://elibrary.ru/item.asp?id=12042174>
4. Волков І.П. “Керівнику про людський фактор. Соціально-психологічна практикум” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://urss.ru/cgi-bin/db.pl?lang=Ru&blang=ru&page=Book&id=96068>

5. Заохочення працівників як метод управління персоналом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=750>
6. Комплексна оцінка персоналу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://readbookz.net/book/1/43.html>
7. Методи стимулювання і мотивації уміння [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://readbookz.net/book/172/5469.html>
8. Система мотивації у стратегічному управлінні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buklib.net/books/29027/>
9. Теорія потреб Маслоу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://psychologis.com.ua/piramida_potrebnostey_maslou.htm
10. Fred Coon “The Employee-Friendly Way To Actively Motivate Your Work Staff” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.forbes.com/sites/forbescoachescouncil/2017/08/03/the-employee-friendly-way-to-actively-motivate-your-work-staff/>

ЗАСТОСУВАННЯ СТАТИСТИЧНИХ МЕТОДІВ АНАЛІЗУ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Белозьорова Олена Юріївна

викладач вищої категорії, Київський технікум електронних приладів

В сучасних умовах інструментарій статистичної бізнес-аналітики знаходить все більш широке застосування в господарській практиці. В окремих сферах управлінської діяльності обґрунтування і прийняття рішень без застосування статистичних методів аналізу не є можливим. Саме до таких сфер належить формування фінансової стратегії підприємства. Остання являє собою генеральний план дій по забезпеченню підприємства грошовими коштами і фінансовими ресурсами. Вона охоплює різні аспекти формування фінансів, їх планування і забезпечення. Безумовно, комплекс аналітичних методів, що застосовуються в ході формування стратегії, повинен максимально забезпечувати рішення всіх висунутих до неї вимог. У цих умовах набувають актуальність різні аспекти застосування аналітичних систем з функціями систематизації, візуалізації і діагностики статистичних даних.

На підставі викладеного, метою даного дослідження є узагальнення сучасних уявлень і аналіз можливостей застосування статистичних методів аналізу для формування фінансової стратегії розвитку підприємства.

Як відомо, фінансова стратегія розвитку є досить складним з технічної точки зору документом, розробка та обґрунтування якого здійснюється в певній послідовності, дотримуючись цілого ряду методологічних принципів і методичних рекомендацій. На кожному етапі формування фінансової стратегії в якості інструментів отримання інформації можуть застосовуватися різні статистичні методи, зокрема, аналізу показників, варіації, трендів, факторного аналізу, статистичної екстраполяції та ряд інших. Підтвердженням тому може служити декомпозиція інструментарію бізнес-аналітики по етапах розробки фінансової стратегії (табл. 1).

Таблиця 1 - Систематизація інструментарію бізнес-аналітики по етапах формування фінансової стратегії підприємства

Вид дій	Методи і технології бізнес-аналітики
1.Аналіз 1.1.Оцінка компанії з позицій макроекономічних індикаторів	Інформаційні огляди, проекти, звіти, довідки, статистичні оцінки (кластерний аналіз, дерева класифікації, факторний аналіз, аналіз відповідностей)
1.2. Оцінка загроз компанії з боку зміни зовнішнього середовища і поведінки конкурентів	Дослідження, методи збору даних, аналізу та статистичної оцінки (кластерний аналіз, факторний аналіз, аналіз відповідностей)
2.Прогнози розвитку ринку і компанії	Сценарій розвитку Певірка статистичних гіпотез Факторний аналіз Нормативний метод Екстраполяція тенденцій Регресійний аналіз Операційні дослідження, імітаційні Моделі Статистичні графіки Методи експертних оцінок
3. Обґрунтування і вибір цілей	Моделі прийняття рішень, методи оцінки Варіантів Операційні дослідження Регресійний аналіз Аналіз ризику, дисперсійний аналіз Методи творчого мислення Методи експертних оцінок

Економісти особливо підкреслюють, що «при розробці фінансової стратегії необхідно об'єктивно і всебічно врахувати чинники, які надають на неї вплив, це перш за все: діючий фінансово інвестиційний механізм, існуючі умови фінансового ринку та ринкової економіки в цілому; виробничі, маркетингові і фінансові можливості організації»[1]. І тут також криються підстави для застосування інструментів статистичного аналізу. По-перше, всебічному і комплексному вивченню факторів, що впливають на розвиток підприємства, сприяє застосування автоматизованих систем управління ресурсами і процесами. Автоматично накопичуються і постійно оновлюються в системах управління підприємством великі масиви даних, а також доступна деталізована інформація про стан національної і світової економіки, як в цілому, так і в розрізі галузей і ринків. Це забезпечує належну інформаційну основу для застосування сучасних методів статистичного аналізу і сприяє отриманню достовірних відомостей про досліджувані явища. По-друге «майже все в

суспільному житті впливає з рідкісних, але пов'язаних між собою потрясінь і стрибків »[2, с. 21], тому криві нормального розподілу адекватно не відображають значних відхилень фактичних значень досліджуваних явищ від середніх.

Таким чином методи статистичного аналізу дозволяють виявляти латентні узагальнюючі і незалежні характеристики розвитку досліджуваних явищ і процесів, без винятку на всіх етапах формування фінансової стратегії підприємства.

Список використаних джерел:

1. Барабанова, І.Ю. Цілі і завдання розробки фінансової стратегії на підприємстві / І.Ю. Барабанова // Вісник Університету (Державний університет управління). - 2012. - Т. 3. - № 3. - С. 40-44.
2. Талеб, М.М. Чорний лебідь. Під знаком непередбачуваності / пер з англ. під ред. М. Тюнькін. - М.: Видавництво КоЛибри, 2010. - 528 с.

КОНТРОЛЬ ЗА ДОТРИМАННЯМ ПОРЯДКУ ВЕДЕННЯ ОПЕРАЦІЙ З ГОТІВКОЮ

Бойко Людмила Іванівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку, аудиту і оподаткування, Херсонський національний технічний університет, м. Херсон, Україна

Постановою Правління НБУ від 29.12.2017 р № 148, затверджено Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні. Воно набуло чинності 5 січня 2018 року, і всі суб'єкти господарювання, в діяльності яких присутні готівкові розрахунки, повинні його правильно використовувати. Державна фіскальна служба України під час проведення перевірок щодо дотримання порядку ведення операцій з готівкою установами/підприємствами застосовує вимоги розділу VI Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні [1].

Контролюючий орган за результатами проведеної перевірки складає акт про перевірку дотримання порядку ведення операцій з готівкою, в розділах якого зазначаються виявлені порушення і висновки, виявлені в результаті перевірки. Контролюючий орган під час проведення перевірки: 1) перевіряє виконання установою/підприємством вимог Положення про ведення касових операцій щодо дотримання порядку ведення касової книги та оформлення операцій з приймання та видачі готівки з каси, ведення відповідних касових документів; 2) перевіряє повноту та своєчасність оприбуткування в касах готівкових надходжень, одержаних установою/підприємством (за реалізовану продукцію, продані товари,

виконані роботи, надані послуги і за позареалізаційні операції). Готівка, що надходить до кас, повинна своєчасно та в повній сумі оприбутковуватися. Порядок оприбуткування готівки в касах, у тому числі і під час розрахунків із застосуванням РРО (або РК), визначено в пункті 11 розділу II Положення про ведення касових операцій; 3) визначає наявність самостійно встановленого ліміту каси та його відповідність самостійно здійсненим розрахункам. Сума готівки за видатковими касовими ордерами або видатковими відомостями, у яких видача готівки з каси не підтверджена підписом одержувача, додається до залишку готівки в касі виключно в день, у якому оформлено зазначені видаткові документи, і надалі зазначена сума не береться для розрахунку понадлімітних залишків готівки; 4) перевіряє обов'язковість забезпечення постійної наявності в касах підприємств у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг, що перевіряються, монет для видачі здачі (за винятком тих номіналів монет (банкнот), карбування та випуск в обіг / додатковий випуск в обіг яких припинено Національним банком України); 5) звіряє з банківськими документами всі випадки одержання суб'єктом господарювання значних сум готівки, а за потреби використовує також відповідні дані банків, у яких відкрито його поточні рахунки; 6) перевіряє дотримання установою/підприємством порядку витрачання готівкової виручки (готівки). Виплати готівкою повинні здійснюватися з урахуванням вимог Податкового кодексу України в разі наявності в підприємства податкового боргу; 7) перевіряє дотримання установою/підприємством встановленого порядку видачі готівки під звіт (у тому числі на відрядження) та її використання відповідно до вимог Положення про ведення касових операцій та інших нормативно-правових актів України. Строки та умови видачі готівки під звіт, визначені законодавством України, пунктом 19 розділу II Положення про ведення касових операцій, не повинні порушуватися; 8) перевіряє дотримання суб'єктами господарювання встановлених обмежень під час здійснення ними готівкових розрахунків між собою та/або з фізичними особами; 9) перевіряє розрахункові операції суб'єкта господарювання. Під час такої перевірки враховується: що такі готівкові розрахунки можуть здійснюватися протягом одного дня за одним або кількома платіжними документами в межах граничних сум розрахунків готівкою, встановлених пунктом 6 розділу II Положення про ведення касових операцій; що кількість суб'єктів господарювання та фізичних осіб, з якими здійснюються готівкові розрахунки, протягом дня не обмежується; що зазначені обмеження не стосуються випадків, визначених Положенням про ведення касових операцій. Платежі понад встановлені граничні суми проводяться через банки або небанківські фінансові установи, які в установленому законодавством порядку отримали ліцензію на переказ

коштів у національній валюті без відкриття рахунку, шляхом переказу коштів з поточного рахунку на поточний рахунок або внесення готівки до банку чи небанківської фінансової установи для подальшого їх переказу на поточні рахунки в банку.

Організація контролю грошових коштів дуже трудомісткий процес, який забирає багато сил і часу. Основний шлях відмови від готівкових розрахунків — добровільний перехід на повний безготівковий розрахунок. Тим більше, що банки дуже сприяють такій волі підприємств. Для переходу на повний безготівковий розрахунок необхідно:

- в договорах з покупцями товарів (робіт, послуг) прибрати можливість готівкових розрахунків, залишити тільки безготівковий розрахунок;

- при великих оборотах за видатковими операціями раціонально використовувати електронну систему розрахунків “Клієнт-Банк”;

- застосувати у відносинах з банком зарплатний проект. Особливо це зручно при великій кількості найманих осіб;

- використовувати корпоративні картки для керівництва. Видача їх теж не безкоштовна, але цей вид розрахунків дуже зручний швидкістю виконання операцій по витрачання грошей підприємства;

- застосувати хоча б одну платіжну карту для видача її працівникові або для термінової закупівлі товарів, робіт, послуг.

Список використаних джерел:

1. Постанова Правління НБУ від 29.12.2017 р. № 148, про затвердження «Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/document/download>.
2. Національний банк України [Електронний ресурс].- Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>.

ФОРМУВАННЯ КОМПЕТЕНЦІЙ В ОБЛАСТІ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ І КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У МАЙБУТНІХ БУХГАЛТЕРІВ

Драмарецька Валентина Григорівна

викладач, Київський технікум електронних приладів

Одним з основних засобів в професійній діяльності бухгалтера є інформаційні системи і комунікації (ІКТ), які підвищують ефективність ведення обліково-фінансової діяльності на підприємстві за рахунок автоматизації ведення бухгалтерського обліку. Таким чином, актуальними стають завдання підвищення конкурентоспроможності випускників

економічних спеціальностей (конкурентоздатних бухгалтерських кадрів), що використовують ІКТ для вирішення своїх професійних завдань з урахуванням рівня розвитку засобів автоматизації ведення податкового і бухгалтерського обліку та вимог локальних і нормативних актів.

Дослідженням проблем використання ІКТ в навчальному процесі займалися В.Ю. Биков, Б.С. Гершунський, Р.С. Гуревич, М.І. Жалдак, Н.В. Морзе, І.В. Роберт, М., А.В. Хуторський, Д.В. Чернілевський та ін. В своїх роботах вони розглянули питання використання засобів ІКТ в процесі професійної підготовки майбутніх фахівців різного профілю.

Специфічними можливостями використання ІКТ в професійній діяльності бухгалтера є:

- забезпечення Інтернет-доступом до новітнього програмного забезпечення, до "хмарних" технологій для ведення бухгалтерського обліку і проведення ознайомлювальних, практичних та семінарських занять в режимі "on-line";

- автоматизація ведення бухгалтерського обліку джерел формування майна і фінансових зобов'язань організації, проведення та оформлення результатів інвентаризації майна організації ;

- організація інформаційного обміну в умовах функціонування глобальної мережі Інтернет між бухгалтером і органами державної влади для здачі бухгалтерської, статистичної та податкової звітності;

- ведення документообігу та номенклатури справ, в тому числі складання наказів, службових записок, заяв для внутрішніх користувачів;

- стандартизація введення інформації на основі спеціально створених різних типових форм договорів при розрахунках з постачальниками, клієнтами, підрядниками, різними дебіторами і кредиторами форм договорів, з метою скорочення часу, що витрачається на внесення в базу основних даних постачальників, клієнтів, номенклатури матеріалів і т.д.;

- архівування, зберігання великих обсягів бухгалтерської інформації, які становлять комерційну таємницю підприємства, з можливістю доступу до неї на основі роздільних прав доступу користувачів, її передачі, тиражування;

- використання довідково-правових систем для ознайомлення зі змінами чинного законодавства та вирішення спірних ситуацій;

- обробка та аналіз поданої первинної інформації на основі автоматизації процесів розрахункової, інформаційно-пошукової діяльності;

- розрахунок і аналіз основних техніко-економічних показників підприємства та візуалізація представлених розрахунків.

Проаналізувавши зазначені вище можливості, можна зробити наступні висновки: використання ІКТ у професійній діяльності бухгалтера призводить до серйозного зростання її оперативності, впорядкованості та

ефективності. В сучасних умовах фахівець не буде користуватися попитом без сформованих професійних компетенцій, в тому числі в сфері ІКТ. Отже, в процесі викладання професійних дисциплін для бухгалтерів необхідно передбачити можливість використання широкого спектру дидактичних можливостей ІКТ, що сприяють формуванню у студентів знання можливостей використання ІКТ в діяльності бухгалтера, вміння і навички автоматизації ведення бухгалтерського обліку та формування фінансової звітності, що забезпечують ефективну професійну діяльність бухгалтера в ІКТ в насиченому інформаційному економічному просторі [2].

Державні освітні стандарти нового покоління дають широкі повноваження навчальним закладам при розробці навчального плану установи і робочих програм з дисциплін, в яких необхідно передбачити і забезпечити належний рівень формування ІКТ-компетентності майбутніх бухгалтерів, що забезпечує застосування інформаційних і комунікаційних технологій у професійній діяльності.

ІКТ-компетентність майбутнього бухгалтера - це інтеграційна характеристика особистості, що включає в себе направленість студента на використання ІКТ в обліково-аналітичній діяльності, потреби, мотиви, прагнення, інтерес до освіти та самоосвіти в сфері ІКТ, знання можливостей ІКТ та використання базового і спеціалізованого програмного забезпечення у своїй професійній діяльності, що дозволяє відбирати, знаходити, аналізувати, зберігати і передавати інформацію і вирішувати професійні завдання засобами ІКТ в діяльності бухгалтер [1].

Потенціалом у формуванні компетентності у сфері ІКТ у майбутніх бухгалтерів - студентів є практичні роботи та лабораторний практикум "Навчальна практика обліку"

Тематика курсу "Навчальна практика обліку" представлена рішенням наскрізного практичного прикладу з оформленням первинної облікової документації, облікових реєстрів і складанням фінансової бухгалтерської звітності, які проводяться в комп'ютерному класі з використанням програм "Парус-підприємство", "Бест звіт плюс", 1С"Бухгалтерія 8.3", "Електронний документообіг" та М.Е.Дос "Звітність". Наведемо тематику практичних робіт: "Документування господарських операцій і ведення бухгалтерського обліку майна організації", "Облікова політика та робочий план рахунків", "Оформлення та відображення в обліку грошових коштів на розрахункових рахунках", "Оформлення та відображення в обліку матеріально-виробничих запасів організації", "Оформлення та відображення в обліку готової продукції та її продажу", "Оформлення журналу реєстрації господарських операцій та складання бухгалтерської звітності"[2].

Наведемо більш детально зміст практичної роботи "Облік касових операцій". На підставі наведених даних в журналі господарських операцій студенти:

1. Оформлюють первинні документи з обліку касових операцій, перевіряють їх по повноті змісту.

2. Проводять контирування, пояснюють вибір рахунків бухгалтерського обліку.

3. Заповнюють Журнал реєстрації прибуткових і видаткових касових документів та касової книги.

4. Визначають понадлімітну готівку і здають її на розрахункових рахунок, оформивши оголошення на внесок готівкою.

5. Відображають касові операції в реєстрах синтетичного обліку.

Реалізація державних стандартів нового покоління передбачає формування у майбутнього бухгалтера компетентності в області інформаційних і комунікаційних технологій [1]. При цьому в процесі формування ІКТ-компетентності при вивченні дисциплін "Бухгалтерський облік", "Фінансовий облік" та проходженні лабораторного практикуму "Навчальна практика обліку" відбувається умови постійного розвитку засобів ІКТ.

Список використаних джерел:

1. Михасюк К. В. Формування професійної компетентності студентів коледжів економічного профілю під час проходження навчально-виробничої практики. Навчально-методичний посібник. / К. В. Михасюк. – Рівне: РЕТК, 2016. – 112 с.

2. Морзе Н. В. Моделі ефективного використання інформаційно-комунікаційних та дистанційних технологій навчання у вищому навчальному закладі [Електронний ресурс] / Н. В. Морзе, О. Г. Глазунова // Інформаційні технології і засоби навчання. – 2008. – №2 (6). – Режим доступу до журн. : <http://www.ime.edu-ua.net/em6/emg.html>.

ДІАГНОСТИКА ЛІКВІДНОСТІ ПАТ «ЗАКОРДОНЕНЕРГОКОМПЛЕКТБУД»

Касапова Інна Сергіївна

аспірант кафедри обліку і оподаткування ОНЕУ, викладач економічних дисциплін Одеського технічного коледжу ОНАХТ

У загальному випадку компанія конвертує свої оборотні активи в грошову форму, а ці гроші вже використовуються для покриття зобов'язань. З цього випливає, що оцінити ліквідність і платоспроможність компанії можна, порівнявши ці елементи балансу. Показник поточної

ліквідності робить саме це. Він відноситься до групи показників платоспроможності та ліквідності.

На даний час методика діагностики ліквідності та платоспроможності розглянуто в працях багатьох авторів, однак переважно в комплексі з іншими напрямками оцінювання фінансового стану підприємства. Теоретичні основи сутності та методики оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства вивчали Гібсон, О. О. Терещенко, А. М. Поддєрьогін, Н.М. Давиденко, А.П. Дорошенко, Л.А. Лахтіонова, Є.В. Мних, Є.А. Носова, М.Г. Чумаченко та інші.

Різними авторами пропонуються різні системи фінансових показників для аналізу фінансового стану неплатоспроможних підприємств, що відрізняються по набору одиничних показників (фінансових коефіцієнтів). В практиці, число коефіцієнтів не повинне перевищувати семи, оскільки число об'єктів спостереження більше семи, то людський контроль над ними легко втрачається.

Кожна група фінансових показників має певну аналітичну цінність для конкретного користувача, оскільки показники ліквідності характеризують фінансові можливості підприємства по погашенню заборгованостей; показники платоспроможності визначають міру покриття підприємством позикових засобів і його фінансову незалежність; показники прибутковості порівнюють прибуток з вкладеними засобами; показники ефективності використання активів показують міру ефективності використання довгострокових і поточних активів. [4, 205]

По своїй економічній природі ліквідність характеризує здатність підприємства виконувати свої короткострокові (поточні) зобов'язання за рахунок своїх поточних активів. Підприємство вважається за ліквідне, якщо його поточні активи перевищують поточні зобов'язання. Для розрахунку одиничних фінансових коефіцієнтів ліквідності оборотні активи групуються по ступеню ліквідності (здатності трансформуватися в грошові кошти), що характеризує терміновість виконання підприємством поточних зобов'язань.

Отже, ліквідність підприємства - це його спроможність швидко реалізувати активи й одержати гроші для оплати своїх зобов'язань, тобто це співвідношення величини його високоліквідних активів(кошти, ринкові цінні папери, дебіторська заборгованість) і короткострокові заборгованості.

Аналізуючи ліквідність, доцільно оцінити не тільки поточні суми ліквідних активів, а й майбутні зміни ліквідності. [6, 180]

Показник поточної ліквідності (англомовний аналог Current Ratio) - показує співвідношення оборотних активів і поточних зобов'язань. Оборотні активи - це середньо- і високоліквідна частина активів

підприємства. Особливість оборотних активів порівняно з необоротними полягає в тому, що вони можуть бути перетворені в грошові кошти протягом одного року (якщо період одного виробничого циклу вищий одного року, то протягом одного виробничого циклу). Показник демонструє, скільки в компанії є гривень оборотних коштів на кожну гривню поточних зобов'язань і розраховується за наступною формулою:

$$\text{Коефіцієнт покриття} = \frac{\text{оборотні активи} + \text{витрати майбутніх періодів}}{\text{поточні зобов'язання} + \text{доходи майбутніх періодів}}$$

Нормативним є значення в рамках 1-3, однак більш бажаним є значення 2-3. Показник нижче нормативного свідчить про проблемний стан платоспроможності, адже оборотних активів недостатньо для того, щоб відповісти за поточними зобов'язаннями. Це веде до зниження довіри до компанії з боку кредиторів, постачальників, інвесторів і партнерів. Крім цього, проблеми з платоспроможністю ведуть до збільшення вартості позикових коштів і, як результат, до прямих фінансових втрат.

Для кредиторів принцип очевидний: чим вищий показник - тим краще. Однак, з точки зору власників і менеджменту, показник, вище нормативного значення є ознакою неефективної структури активів. Більш точні висновки з цього приводу можуть бути сформовані виходячи з даних аналізу активів. Часто значення показника поточної ліквідності вище 3 говорить про залучення зайвих оборотних активів. Це веде до зниження показників ефективності використання активів. Крім цього, залучення зайвих додаткових дорогих фінансових ресурсів веде до збільшення фінансових витрат. Додатковий аналіз структури активів дозволить підтвердити або спростувати цей висновок. Варто відзначити, що оптимальне значення показника часто є умовним і залежить від сфери діяльності, сезонного фактору, умов угоди співпраці з постачальниками і т.д.

В цей же час аналітику варто врахувати деякі особливості показника поточної ліквідності. Ліквідність окремих видів активів може бути під питанням. Наприклад, частина дебіторської заборгованості може бути поганої якості і компанія не зможе погасити її протягом року. Також запаси можуть мати низьку ліквідність, наприклад, якщо вони не можуть бути проданими за ринковою ціною. Тому завжди варто аналізувати кілька показників, які характеризують різні аспекти ліквідності та платоспроможності компанії.

При аналізі необхідно розуміти, звідки взялося нормативне значення 2 і чому воно, в більшості випадків, неактуальне. Як вказує Гібсон [1] протягом тривалого періоду часу саме 2 вважалось мінімально допустимим значенням показника. Починаючи з середини 60-х років

минулого сторіччя поточна ліквідність великого числа успішних компаній починає знижуватися. Це пов'язано з поліпшенням процесу планування і бюджетування, підвищенням якості контролю дебіторської заборгованості і рухом запасів. Для визначення нормативного значення показника необхідно порівняти поточну ліквідність компанії зі значеннями конкурентів у галузі. У багатьох сферах значення нижче 2 є адекватним, в той час як в інших - оптимальне значення значно вище.

Для прикладу проведемо розрахунок коефіцієнту покриття ПАТ «Закордоненергокомплектбуд» за період 2007-2017 рр. у таблиці 1. [2]

Таблиця 1. Розрахунок коефіцієнту покриття на ПАТ «Закордоненергокомплектбуд» за період 2007-2017 рр.

Роки	Розрахунок	Значення показника
2007	$K_n = 5240/2635$	2
2008	$K_n = 9505/6848$	1,4
2009	$K_n = 8036/5155$	1,6
2010	$K_n = 6457/4051$	1,6
2011	$K_n = 3857/2962$	1,3
2012	$K_n = 4444/3846$	1,2
2013	$K_n = 4022/915$	4,4
2014	$K_n = 3966/904$	4,4
2015	$K_n = 3873/877$	4,4
2016	$K_n = 3931/1003$	3,9
2017	$K_n = 4134/1259$	3,3

З аналізу видно, що з часом показники абсолютної ліквідності зросли і складають за розмірами більше 3. Це говорить про те, що на підприємстві відбулося залучення зайвих оборотних активів. Це веде до зниження показників ефективності використання активів. Саме то для більш повного висновку необхідний додатковий аналіз структури активів, дозволить підтвердити або спростувати цей висновок.

Список використаних джерел:

1. Gibson H. Charles Financial Reporting & Analysis // The University of Toledo, Emeritus. 12th Edition. 624 p. - ISBN-13: 978-1439080603
2. <https://smida.gov.ua>
3. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2003.

4. Фінанси підприємств : Підручник /А. М. Поддєрьогін , М.Д. Білик , Л.Д. Буряк та ін. ; Кер. Кол. Авт.і наук. Ред.проф. А.М. Поддєрьогін.- 5-те вид., перероб. та допов. – К.: КНЕУ , 2004.-546 с.

Науковий керівник: Лоханова Наталія Олексіївна, доктор економічних наук, професор, Одеський національний економічний університет

ПОНЯТТЯ ВИТРАТ І ВИДАТКІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Кемарська Лілія Геннадіївна

кандидат економічних наук, Дніпровський державний технічний університет

Спекова Александра Романівна

студентка 3 курсу, Дніпровський державний технічний університет

Бухгалтерський облік в бюджетних установах має багато особливостей, пов'язаних з фінансуванням їх діяльності та витрачанням виділених коштів для виконання покладених на них функцій. Особливими об'єктами бухгалтерського обліку в бюджетних установах є доходи, видатки, витрати та результати виконання кошторису. Важливим в умовах реформування стає визначення понять «витрати» та «видатки», оскільки ідентифікація та розмежування цих понять тривалий час залишається темою багатьох дискусій.

Здається, що поняття витрат і видатків є ідентичними, бо розкривають однакові процеси, але ж насправді вони суттєво відрізняються. Термін «видатки» вживається для розподільних відносин, де використовується централізований грошовий фонд України. Цей процес супроводжується одностороннім рухом коштів на стадії розподілу валового внутрішнього продукту для використання в подальшому без одночасного обмінювання на еквіваленти. В порівнянні з витратами комерційних підприємств, що визначаються концепцією вибуття, видатки бюджету сприймають як інструмент розподілу державних благ.

Розроблено низку тлумачень поняття «видатки». Стрижневим є визначення Бюджетного кодексу: «видатки бюджету – кошти, спрямовані на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом». Поняття «витрати бюджету» Бюджетний кодекс трактує як «видатки бюджету, надання кредитів з бюджету, погашення боргу та розміщення бюджетних коштів на депозитах, придбання цінних паперів» [1].

П.Й. Атамас розуміє під видатками суму коштів, витрачених бюджетними установами в процесі господарської діяльності в межах сум, установлених кошторисом. О.О. Лондаренко наводить твердження, що видатки бюджетних установ являються централізованими, оскільки здійснюються за рахунок коштів державного або місцевого бюджету. Вони забезпечують безперервне функціонування держави та є цільовими прямими витратами, що пов'язані з перерозподілом національного доходу. Р.Т. Джога: «під видатками розуміють державні платежі, які не підлягають поверненню, тобто не створюють і не компенсують фінансових вимог»[2]. В.Т. Александров зазначає, що «видатки – один з найважливіших показників фінансово-господарської діяльності бюджетних установ. Вони є основою для визначення результатів виконання кошторису доходів і видатків, його аналізу з метою виявлення внутрішніх резервів» [3].

На противагу видаткам, витрати здійснюються на стадії обміну й мають двосторонній рух, тобто можуть обмінюватися на еквівалент. Також, витрати беруть участь у формуванні собівартості продукції чи послуг розпорядників бюджетних коштів. Саме цьому витрати виходять за межі бюджетних відносин.

Основоположне визначення витрат покладене в основу МСФЗ та ґрунтується на концепції вибуття: «витрати – це вибуття або інше використання активів чи утворення кредиторської заборгованості (або поєднання і того, й іншого) у результаті поставки або виробництва товарів, надання послугабо виконання інших видів діяльності підприємства» [4].

У авторських визначення витрат бюджетних установ науковці переважно не надають особистого трактування, а використовують поняття, наведене в НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності» [5]: витрати – це зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власником).

У дослідженні Пігош В.А. [6] зроблено висновки, що “видатки” - кошти, спрямовані на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом, а “витрати” – це зменшення грошових коштів чи збільшення кредиторських зобов'язань для отримання та поповнення продуктивних сил суб'єкта господарювання.

На відміну від підприємств, бюджетна сфера включає такі ознаки як безповоротність, безоплатність, цільове фінансування, саме цьому для підприємницької діяльності не характерне формування видатків. Підприємствам характерні лише витрати і затрати. Розмежування понять «витрати» та «видатки» у бюджетній сфері пов'язане з їх двоїтим характером та базується на аналізі зміни форм ресурсів, які

перетворюються у процесі створення продукту. Отже, витрати визначаються придбанням активів відповідно до цільових програм, а видатки властиві лише суб'єктам державного сектора економіки і характеризуються віднесенням витрат до цільових програм та порівнянням з плановими показниками.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Джога Р.Т. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: навчальний посібник / Р.Т. Джога ; КНЕУ. – К.: КНЕУ, 2001. – 250 с
3. Александров В.Т. Планування, облік, звітність, контроль у бюджетних установах: навч. посібник / В.Т. Александров. – Електрон. текстові дані – К.: АВТ лтд, 2004. – 387 с.
4. Глосарій термінів, наведених у Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку для державного сектору (МСБОДС) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
5. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.kmu.gov.ua/>.
6. Пігош В.А. Видатки та витрати бюджетних установ: обліковий аспект/ В.А. Пігош // «Економічні науки». – Серія «Облік і фінанси». – 2014. - Випуск 11 (41). Ч. 2. – С. 278-287.

ПОНЯТТЯ ДОХОДІВ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ

Кемарська Лілія Геннадіївна

кандидат економічних наук, Дніпровський державний технічний університет

Шановал Ангеліна Сергіївна

студентка 3 курсу, Дніпровський державний технічний університет

Доходи бюджетних установ - це надходження грошових коштів, отримуваних установами за рахунок державних коштів, для виконання кошторису доходів і видатків. Залежно від джерел утворення доходів їх поділяють на два види: доходи загального фонду; доходи спеціального фонду [1]. Бюджетні установи покривають витрати (видатки) за рахунок бюджетних асигнувань (доходів загального фонду) та надходження позабюджетних коштів (доходів спеціального фонду). Згідно НП(С)БОДС 101 [2], доходи - збільшення економічних вигід у вигляді надходження

активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власника). Облік доходів бюджетних установ регламентують наступні нормативні документи - НП(С)БОДС 124 «Доходи», МСБОДС 9 «Дохід від операцій обміну» та МСБОДС 23 «Дохід від необмінних операцій» [3, 4].

Згідно НП(С)БОДС 124 «Доходи» доходи класифікуються:

- доходи від обмінних операцій: бюджетне асигнування; доходи від надання послуг, виконання робіт (плата за послуги, що надаються бюджетними установами згідно з їх основною діяльністю, надходження бюджетних установ від додаткової (господарської) діяльності); доходи від продажу (доходи від операцій з капіталом, доходи від продажу нерухомого майна); доходи від відсотків, роялті та дивідендів; інші доходи від обмінних операцій;
- доходи від необмінних операцій: податкові надходження; неподаткові надходження (збори та платежі); трансферти та кошти, що отримують бюджетні установи від підприємств, організацій, фізичних осіб та від інших бюджетних установ для виконання цільових заходів; надходження до державних цільових фондів; зобов'язання, що не підлягають погашенню [3].

В МСБОДС 9 «Дохід від операцій обміну» та МСБОДС 23 «Дохід від необмінних операцій» дається наступне визначення доходів: «доходи - валове надходження економічних вигод або потенціалу корисності протягом звітного періоду, коли чисті активи/власний капітал зростають у результаті цього надходження, а не в результаті внесків власників». Суми коштів, зібрані представником органу державної влади чи іншої урядової організації, не є економічними вигодами або потенціалом корисності, що надходять до суб'єкта господарювання, і не ведуть до збільшення активів чи зменшення зобов'язань, тому їх виключають з доходу.

Невідповідність міжнародній обліковій практиці доходів існує і щодо визнання їх в обліку. Так, визнання доходів передбачає, що фінансування з бюджету визнається доходом в періоді отримання. За операціями госпрозрахункового характеру дохід визнається як валове надходження економічних вигід або потенціалу корисності протягом звітного періоду, якщо чисті активи/власний капітал зростають у результаті цього надходження. Класифікація доходів за обмінними та необмінними операціями в національних стандартів відповідає нормам міжнародних стандартів. В свою чергу, поняття «обмінної операції» дещо різниться. За міжнародними стандартами для визначення операції як обмінної допускається отримання (або передання) в обмін на активи чи послуги цінностей «приблизно рівної вартості». Національні стандарти такого уточнення не містять, а отже, передбачають отримання (або передачу) грошових коштів, послуг (робіт), інших активів, погашення

зобов'язань, відповідно до вартості проданих (придбаних) активів [4,5]. Отже, в міжнародній практиці МСБОДС 9 «Дохід від операцій обміну» застосовується в організаціях, в яких відбуваються наступні обмінні операції: надання послуг; продажу товарів; використання інших активів, які приносять відсотки або дивіденди. МСБОДС 23 «Дохід від необмінних операцій» застосовується в організаціях, в яких дохід нараховується за рахунок необмінних операцій: податки; трансферти; гранти; списання боргів та прийняття зобов'язань; штрафи. У вітчизняній практиці, НП(С)БОДС 124 «Доходи» застосовується в організаціях, на яких доходи нараховуютьс від обмінних та необмінних операцій, які відбуваються в державному секторі.

При обліку доходів суб'єктів державного сектору актуальним питання є вдосконалення первинних документів. Відсутність первинних документів з обліку доходів, ускладнює ведення ефективної роботи бухгалтерської служби. Меморіальні ордери та картки аналітичного обліку були розроблені на основі застарілої законодавчої бази та Плану рахунків бухгалтерського обліку в бюджетних установах. Із набуттям чинності НП(С)БО, Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі до меморіальних ордерів було внесено зміни, що заключались в заміні номерів рахунків. При цьому кардинальна зміна структури Плану рахунків, зміна типових схем бухгалтерських проведення, форми звітності враховані не були.

Таким чином, для подолання розбіжностей необхідно розробити НП(С)БО в державному секторі окремо для доходів за обмінними та необмінними операціями. Це сприятиме гармонізації бухгалтерського обліку доходів із міжнародною практикою. Важливим також є розроблення системи нових первинних документів та реєстрів для обліку доходів в державному секторі.

Список використаних джерел:

1. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: Навч. пос. для студ. ВНЗ / Л. Панкевич, М. Зварич, Р. Бойко, Л. Лучечко. - Львів: Аверс, 2002. - 316 с.
2. НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0095-11>
3. НП(С)БОДС 124 «Доходи» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0089-11/sps>
4. МСБОДС 9 «Дохід від операцій обміну» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://minfin.kmu.gov.ua>.
5. МСБОДС 23 «Дохід від необмінних операцій (податки та трансферти)» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://minfin.kmu.gov.ua>.

ВИТРАТИ ТА ВИДАТКИ ЯК ОБ'ЄКТИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ

Крупко Марія Павлівна

студентка, Національний університет водного господарства та природокористування

Стратегія модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки як наймасштабніший програмний документ, підпорядкований меті удосконалення системи управління державними фінансами задекларувала цілий спектр заходів з приведення вітчизняної системи бухгалтерського обліку в державному секторі у відповідність до міжнародних стандартів. Одним із ключових моментів реалізації Стратегії став перегляд традиційних об'єктів обліку. Починаючи з 2017 року національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі (далі – НП(С)БОДС) у якості об'єкта обліку визнали витрати, практично витіснивши із нормативної облікової бази категорію «видатки». Такі кардинальні зміни обумовили численні наукові дискусії з приводу доречності визнання витрат у ролі об'єкта бухгалтерського обліку в державному секторі. Тому сьогодні актуального звучання набуває дослідження сутності понять «витрати» і «видатки», визначення критеріїв розмежування цих понять та сфер їх застосування.

Чинна нормативна база обліку в державному секторі наводить дефініцію лише категорії «витрати». Згідно НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності», витрати – зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власником) [2]. Чинні нормативні джерела не розкривають зміст категорії «видатки бюджетних установ», обмежуючись лише поняттям «видатки бюджету», визначаючи їх як кошти, спрямовані на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом [1].

Аналіз наукових досліджень, присвячених тлумаченню економічної сутності витрат та видатків суб'єкта державного сектора засвідчує певні розходження в поглядах науковців на зміст даних понять та сферу їх застосування. Так Свірко С. В, а також Котова С. С. розглядають витрати як зменшення грошових коштів чи збільшення кредиторських зобов'язань для отримання та поповнення продуктивних сил суб'єкта господарювання [7, с.175; 5, с. 250]. Під видатками згадані дослідники розуміють загальну суму використаних коштів за період для забезпечення господарської діяльності суб'єкта господарювання. Левицька С. О. трактує витрати як виражені у грошовій формі витрати різних видів економічних ресурсів у

процесі виробництва, обігу й розподілу продукції, товарів, послуг. У свою чергу, видатки, на думку дослідника, слід розуміти як використання суб'єктами розподілених коштів відповідних бюджетів [6, с.365].

Узагальнюючи наведені трактування, можна зробити висновок про те, що їх розмежування ґрунтується на аналізі зміни форм ресурсів, які перетворюються у процесі створення продукту. Витрати здійснюються суб'єктами на стадії обміну і передбачають двосторонній рух вартостей – обмін грошей на товари чи послуги. Крім того вони виступають елементом формування собівартості продукції та послуг розпорядників бюджетних коштів. Видатки виникають на етапі розподілу централізованого фонду держави і характеризуються одностороннім рухом грошових коштів. Суб'єкт здійснює видатки без одночасного отримання еквівалентної вартості товарів чи послуг. Однак, окремі видатки за певних умов можуть перетворюватись на витрати (виплата заробітної плати, оплата вартості матеріальних цінностей) [8]. На нашу думку, слушною є позиція О. Адамик про те, що під час придбання активів відповідно до цільових програм суб'єктами державного сектора відбувається понесення ними витрат [4, с. 206]. Віднесення цих витрат до цільових програм та порівняння з плановими показниками є головними характеристиками видатків.

Порівняння концептуальних рис витрат та видатків як об'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі наведемо в табл.

Таблиця

Порівняння концептуальних рис витрат та видатків як об'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі

№ з/п	Ознака	Об'єкт обліку	
		Витрати	Видатки
1	Основне нормативне джерело регулювання обліку	НП(С)БОДС 135 «Витрати»	Бюджетний кодекс України
2	Об'єкт характеристики	Вартісні параметри ресурсів, вкладених у створення нового продукту	Сума коштів, використаних за певний період для досягнення цільових завдань
3	Принципи обліку	Нарахування і відповідність	Безоплатність, безповоротність, цільове спрямування
4	Результат, для визначення якого враховуються	Фінансовий результат	Результат виконання кошторису
5.	Характер діяльності, при якому виникає об'єкт	Діяльність установи як суб'єкта господарювання	Діяльність установи як розпорядника бюджетних коштів
6.	Принцип відображення на рахунках обліку	Нарахування	Для касовий видатків – касовий, для фактичних – метод нарахувань

7.	Класифікація	Залежно від виду операцій, під час яких виникають : витрати за обмінними та необмінними операціями	1. За етапами руху коштів: касові і фактичні 2. За джерелом покриття : видатки загального і спеціального фондів 3. Згідно з бюджетною класифікацією видатки групують в межах відомчої, програмної, функціональної та економічної класифікацій
8.	Форма вираження	Грошова	Грошова

Джерело: складено автором

Позиціонування витрат у якості об'єкта бухгалтерського обліку суб'єктів державного сектора пояснюється наближенням вітчизняної нормативної облікової бази до вимог міжнародних стандартів. Облікова практика міжнародної спільноти, де бюджетні станови є повноправними гравцями ринкової економіки характеризується відображенням майнового, а не бюджетного обліку, а також пріоритетним значенням фінансового результату. Саме тому, міжнародні стандарти вважають більш доречним відображення вартісних параметрів ресурсів, вкладених у створення нового продукту, аніж обсягів використання бюджетних коштів.

На сьогодні, за умов модернізації управління державними фінансами, цілком виправданим є запозичення міжнародного досвіду в частині трансформації об'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі. Проте справедливо зауважити, що процес такого запозичення і втілення його на практиці характеризується низкою недоліків та суперечностей. Зокрема, досить складним є розмежування підгруп витрат в межах існуючої класифікації. Потребує розширення система оцінки витрат в контексті проблем управління. Важливе значення має доповнення існуючого понятійного апарату, закладеного у стандарті у зв'язку з його недостатню інформативністю.

Отже, очевидною є потреба у розробці методичних рекомендацій, котрі б деталізували положення НП(С)БОДС 135 «Витрати», сприяючи якісному веденню бухгалтерського обліку суб'єктами державного сектора.

Доречно зауважити, що перехід до обліку витрат збільшує обсяг роботи працівників бухгалтерської служби бюджетних установ, котрі зобов'язані вести паралельний облік видатків в межах обширної бюджетної класифікації. Така ситуація пояснюється тим, що вітчизняний бухгалтерський облік в державному секторі виконує роль багатофункціональної інформаційної системи, яка, з одного боку, забезпечує формування даних про фінансовий стан та результати

діяльності установи як господарюючого суб'єкта, а з іншого – дає повну інформацію про використання коштів відповідних бюджетів. Отже, оптимізація обсягів облікових робіт повинна стати перспективним напрямком модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі на майбутній період.

Висновки. Сучасний рівень облікової культури обумовлює неприпустимість ототожнення понять «витрати» та «видатки» суб'єктів державного сектора. Принципова різниця між ними полягає у тому, що перше характеризує вартісні параметри вкладених у створення нового продукту ресурсів, а друге визначає джерело їх отримання. Не зважаючи на позиціонування витрат як пріоритетного об'єкта обліку в державному секторі в умовах модернізації державних фінансів, облік видатків не втрачає свого актуального значення, оскільки виступає основним джерелом інформації щодо використання фінансових ресурсів держави у процесі виконання програм та заходів соціально-економічного розвитку країни.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України: Кодекс від 08 липня 2010 року № 2456-VI / [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 24 грудня 2010 року № 1629 / [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0095-11>
4. Адамик О. В. Розмежування понять витрати, затрати, видатки та особливості їх застосування учасниками бюджетного процесу / О. В. Адамик // Наука молода. – 2013. – Вип. 20. – С. 203–209
5. Котова С. С. Класифікація видатків медичних установ з урахуванням напрямів надання послуг / С. С. Котова // Економічний аналіз. – 2011. – № 9. – С. 248–253
6. Левицька С. О. Економічна сутність дефініцій використання ресурсів: витрати, видатки, затрати / С. О. Левицька, Л. В. Лук'янчук // Вісник національного університету водного господарства та природокористування. – 2007. – Вип. 2 (38). – С. 364–368.
7. Свірко С. В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: методологія та організація: монографія / С. В. Свірко. – К. : КНЕУ, 2006. – 244 с.

8. Стойко О. Я. Фінанси: навч. посіб. / О. Я. Стойко, Д. І. Дема. – К. : Алерта, 2017. – 432 с.

Науковий керівник: Левицька Світлана Олексіївна, доктор економічних наук, професор, Національний університет водного господарства та природокористування

НЕОДНОЗНАЧНІСТЬ ПІДХОДІВ ЩОДО ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ»

Мосійчук Інна Богданівна

студентка, Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне, Україна

Невід'ємним елементом господарської діяльності підприємств є їх взаємодія з іншими контрагентами, що призводить до виникнення зобов'язань. Завдяки раціональному застосуванню зобов'язань суб'єкти господарювання мають змогу більш ефективно функціонувати в умовах ринкового середовища.

В свою чергу, в структурі зобов'язань суб'єкта підприємництва найбільшу питому вагу займають поточні зобов'язання, які є результатом здійснення господарської діяльності впродовж звітного року.

Поточні зобов'язання як об'єкт обліку є важливою складовою елементів, на базі яких формується інформація про фінансовий стан суб'єкта господарювання та аналізується рівень його платоспроможності. Наявність у підприємства якісної інформації про склад поточних зобов'язань дає можливість приймати на її основі ефективні управлінські рішення, що є одним із головних чинників підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності.

Сьогодні особливої актуальності набуває проблема забезпечення фінансової стабільності та підвищення ефективності господарської діяльності підприємств.

З метою надання достовірної інформації про господарську діяльність, перш за все, необхідно чітко розкрити сутність такої категорії як «поточні зобов'язання» і визначити критерії їх визнання, щоб правильно класифікувати зобов'язання суб'єкта підприємницької діяльності.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про зобов'язання і розкриття її у фінансовій звітності визначаються у П(С)БО 11 «Зобов'язання» [2].

Критерії визнання поточних зобов'язань розкриває МСБО 1 «Подання фінансової звітності» [1].

Сьогодні в економічній літературі немає одностайності, щодо визначення суті даної категорії. Аналіз дефініцій поточних зобов'язань за даними праць вітчизняних вчених наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Наукові підходи до визначення поняття «поточні зобов'язання»

№ з/п	Визначення	Джерело
1	2	3
1.	Кредиторська заборгованість – це складова кругообігу капіталу, котра виступає предметом обов'язкових правовідносин між боржником і його кредитором, що виникли на стадії постачання і мають гривневий еквівалент.	Гончарук Р. П. [3, с. 49]
2.	Поточні зобов'язання - це короткострокові фінансові зобов'язання, які мають бути погашені протягом поточного операційного циклу підприємства чи протягом року з дати складання бухгалтерського балансу (із двох термінів обирають триваліший).	Мордяк І.А. [4, с. 418]
3.	Короткотермінові зобов'язання – це сума заборгованостей підприємства юридичним, фізичним особам або державі, що виникає внаслідок господарських стосунків між ними та має бути погашена протягом короткого терміну часу, зазвичай протягом одного року чи операційного циклу, якщо він триває більше ніж один рік.	Петренко Н. І. [5, с. 188]
4.	Поточні зобов'язання – це зобов'язання, що задовольняються за допомоги використання поточних активів або створення інших короткострокових зобов'язань; зобов'язання, погашення яких визначається моментом виникнення заборгованості за наслідками здійснених господарських операцій.	Расенко В.М. [6, с. 165]
5.	Поточні зобов'язання – це теперішня, визначена у вартісному вираженні та юридично регламентована заборгованість підприємства, яка виникла перед іншими фізичними та юридичними особами і буде погашена протягом операційного циклу підприємства, що спричинить зменшення економічних ресурсів підприємства.	Травінська С.І. [7, с. 104]

В результаті проведеного дослідження встановлено, що основним фактором при віднесенні заборгованості до поточної є термін її погашення – протягом дванадцяти місяців після звітного періоду.

На нашу думку, найбільш конкретно і чітко сутність поняття поточних зобов'язань розкрито у П(С)БО 11 «Зобов'язання». Науковці у своїх працях при відображенні суті категорії беруть за основу даний нормативний документ, але доповнюють та розширюють зміст категорії «поточні зобов'язання».

Фундаментальною умовою ефективного функціонування суб'єктів господарювання є правильне віднесення зобов'язань до складу поточних. Це пояснюється тим, що поточна заборгованість є одним з основних чинників, що впливає на платоспроможність, ліквідність і ділову активність суб'єкта господарювання, а також формує його фінансову

стійкість. Тому, вивчення її суті та критеріїв визнання є необхідним для достовірного віднесення зобов'язань до поточних, що сприяє зміцненню договірної та розрахункової дисципліни суб'єктів господарювання і поліпшенню їх фінансового стану.

Список використаних джерел:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012 / [Електронний ресурс] // Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_051
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: наказ Міністерства фінансів України від 31.01.2000 за № 20 (з чинними змінами та доповненнями) / [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>
3. Гончарук Р.П. Сутність та класифікація кредиторської заборгованості: колізії наукових підходів / Р. П. Гончарук // Вісник ЖДТУ. — 2012 р. — № 1(59) — С. 48—51.
4. Мордяк І.А. Особливості оцінки поточних зобов'язань в бухгалтерському обліку та відображення їх у фінансовій звітності / І.А. Мордяк // Вісник студентського наукового товариства «ВАТРА» Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. — Вінниця : Видавничо—редакційний відділ ВТЕІ КНТЕУ. — 2015. — Вип. 22. — С.416—424.
5. Петренко Н.І. Бухгалтерський облік поточних зобов'язань: категорії, поняття, терміни / Н.І. Петренко // Вісник ДДМА. — 2012. — № 1 — С. 184—189.
6. Расенко В.М. Особливості класифікації зобов'язань підприємства / В.М. Расенко // Вісник соціально—економічних досліджень. — 2012. — Вип. 2 (45). — С. 163—170.
7. Травінська, С.І. Сутність категорії "поточні зобов'язання" в бухгалтерському обліку молокопереробного підприємства / С.І. Травінська // Інвестиції : практика та досвід. — 2013. — № 21. — С. 100—105.

МЕТОДИКА ПОДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ТА БЮДЖЕТНОЇ ЗВІТНОСТІ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ ЗА ДОПОМОГОЮ АС “Є-ЗВІТНІСТЬ”

Юхимович Наталія Владиславівна

викладач, Київський технікум електронних приладів

Удосконалення автоматизованих процесів формування та виконання бюджетів різних рівнів включає також електронне звітування суб'єктів

державного сектору з використанням інформаційних технологій та електронного цифрового підпису. В рамках реалізації Плану заходів щодо модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 28.11.2016 № 1038, Державною казначейською службою України створена Система подання електронної звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів і державними цільовими фондами (далі – АС "Є-Звітність").

Переваги подання звітності в електронному вигляді значні, а саме автоматична перевірка документів на наявність арифметичних помилок, також можна заощадити час відправивши звітність в електронному вигляді за допомогою спеціальних програм та передати через мережу Інтернет. Серед новітніх програм для бюджетних установ є АС "Є-Звітність"[1].

Метою складання фінансової звітності є надання користувачам повної та правдивої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух коштів суб'єкта державного сектору [2]. Фінансова звітність у державному секторі забезпечує інформаційні потреби користувачів щодо:

- джерел надходжень коштів та напрямів їх використання;
- дотримання фінансової дисципліни суб'єктом державного сектору;
- цільового використання бюджетних коштів;
- рівня ресурсів, потрібних для продовження діяльності.

Фінансова звітність подається органам Казначейства на електронних носіях згідно з вимогами автоматизованої системи Державної казначейської служби України. При поданні фінансової звітності в електронному вигляді застосовуються вимоги законодавства про електронні документи та електронний документообіг [1].

АС "Є-Звітність" являє собою єдиний формат подання електронної звітності клієнтів Казначейства і є важливим кроком модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі.

Розпорядники та одержувачі бюджетних коштів здійснюють подачу звітності починаючи з I кварталу 2018 року в електронному вигляді через АС «Є-Звітність», яка надає можливість візуалізувати оригінал електронної форми звітності на паперових носіях, що відповідає вимогам Закону України «Про електронні документи та електронний документообіг». Подана в електронному вигляді звітність буде перевірена та завізована органом Казначейства в установленому порядку.

АС "Є-Звітність" надає можливість:

- заповнити в електронному вигляді затверджені форми фінансової звітності, перевірити, підписати ЕЦП кожен форму фінансової звітності та подати до органу Казначейства за місцем обслуговування;
- на підставі даних бухгалтерського обліку, що формуються в інформаційній системі Казначейства, скласти бюджетну звітність, перевірити її, заповнити форми щодо розкриття елементів бюджетної звітності, підписати ЕЦП кожен форму бюджетної звітності та подати до органу ДКУ за місцем обслуговування;
- здійснювати автоматизовану консолідацію усіх форм фінансової та бюджетної звітності на кожному рівні консолідації;
- прискорити перевірку ДКСУ звітності, в тому числі на відповідність даним бухгалтерського обліку органів Казначейства, що формуються в інформаційній системі Казначейства.

Щоб почати роботу в АС «Є-Звітність» необхідно пройти такі етапи:

- 1) прийняти рішення щодо вибору АЦСК та придбати захищені носії ключової інформації сумісних з АС «Є-Звітність»;
- 2) підготувати та передати пакет документів для генерації ЕЦП до АЦСК;
- 3) оформлення заявок про надання доступу до АС «Є-Звітність» та передача їх до територіального органу Казначейства за місцем обслуговування;
- 4) підключення до АС «Є-Звітність» через мережу інтернету та налаштування кабінету установи;
- 5) робота в АС «Є-Звітність».

Основні переваги АС «Є-Звітність»:

- надає змогу на підставі даних, сформованих в інформаційній системі Казначейства: скласти бюджетну звітність, перевірити її, заповнити форми щодо розкриття елементів бюджетної звітності, підписати ЕЦП та подати до органу Казначейства за місцем обслуговування. Автоматичне формування бюджетної звітності зменшить затрати робочого часу на заповнення форм звітності;
- прискорить перевірку органами Казначейства звітності, у т. ч. на відповідність даним бухгалтерського обліку, що формуються в інформаційній системі Казначейства.

Список використаних джерел:

1. Наказ Міністерства фінансів України від 24.01.2012 р. № 44 «Про затвердження Порядку складання бюджетної звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів, звітності фондами загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

2. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.kmu.gov.ua/>.

НЕОБХІДНІСТЬ РОЗРОБКИ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО АНАЛІЗУ ПРОЦЕСУ СТВОРЕННЯ РОБОЧИХ МІСЦЬ В ПРОМИСЛОВОСТІ

Мазуров Сергій Анатолійович

*аспірант Інституту підготовки кадрів державної служби зайнятості
України, Бердянський міський центр зайнятості*

Основне завдання економічної політики держави в промисловості - розглядати неоіндустріалізацію та приймати її програми структурного удосконалення у взаємозв'язку з процесом створення високопродуктивних робочих місць у високотехнологічних сферах та згортання робочих місць у сферах з низькою доданою вартістю. Саме створення нових робочих місць у високотехнологічних сферах промисловості, які впливають на зростання рівня продуктивності праці і є запорукою розвитку економіки.

В роботах вітчизняних і зарубіжних дослідників Н.В. Анішиної, І.К. Бондар, В.С. Васильченка, О.А. Грішної, О.С. Ємельянова, Т.А. Зяць, С.П. Калініної, Л.Г. Колешні, Е.М. Лібанової, І.А. Малмигіна, Ю.М. Маршавіна, В.В. Онікієнка, В.М. Петюха, І.Л. Петрової, В.О. Покрищука, О.Ю. Рудченка, В.А. Савченка, Г.Е. Слезінгера, М.В. Шаленко, Л.С. Шевченко, Р.А. Яковлева, Г.О. Пухтаєвич та інших питання створення робочих місць вивчаються в контексті досягнення повної та продуктивної зайнятості, збалансованості попиту і пропозиції на ринку праці, вдосконалення державної політики зайнятості. В спеціальній літературі (Бліщук К.М., Радіонова І.Ф., Пухтаєвич Г.О.) існує декілька методик аналізу процесів, що відносяться до ринку праці та зайнятості населення. Але при цьому потребують досліджень питання вимірювання та оцінки макроекономічних процесів створення високопродуктивних робочих місць в сучасній промисловості України.

Аналіз процесів створення робочих місць в промисловості є важливою складовою системи державного впливу, яка дозволяє ідентифікувати умови, визначити їх характер та запропонувати шляхи для покращення. Оскільки в українській методології відсутні методики аналізу макроекономічних процесів створення робочих місць в промисловості, то необхідно забезпечити розробку таких методичних підходів. Також, в статистичній практиці відсутній моніторинг кількості створених високопродуктивних робочих місць в промисловому секторі і в цілому в економіці України, що негативно впливає на прийняття управлінських рішень щодо модернізації вітчизняної промисловості. Це викликано тим, що макропроцес створення нових робочих місць є багатостороннім явищем, яке включає економічні, соціально-трудові та

екологічні аспекти. Відповідно, цей процес не може бути оцінений за допомогою одного або кількох показників, вимагає комплексного підходу та створення цілої системи показників.

Процес розробки методики аналізу процесів створення робочих місць в промисловості пропонується здійснювати із декількох етапів (рис.1). Щоб візуалізувати можливий хід створення робочих місць, слід розглянути набір індикаторів, які найбільш повно характеризують цей процес. У числі ключових індикаторів пропонується автором наступні декілька агрегатів:

1. Чисельність створених робочих місць в переробній промисловості (за видами промислової діяльності).

2. Обсяг та динаміка випуску (валової доданої вартості) в переробній промисловості (за видами промислової діяльності).

3. Чисельність та динаміка зайнятих та штатних працівників в переробній промисловості (за видами промислової діяльності).

4. Індeksi та рівень продуктивності праці в переробній промисловості (за видами промислової діяльності).

5. Середня вартість робочого місця в переробній промисловості (за видами промислової діяльності).

6. Середня заробітна плата працівників в переробній промисловості (за видами промислової діяльності).

7. Вартість основних засобів на 1 зайнятого в переробній промисловості (за видами промислової діяльності).

8. Капітальні інвестиції (прямі іноземні інвестиції) в створення робочих місць в переробній промисловості (за видами промислової діяльності).

9. Умови роботи на існуючих робочих місцях в переробній промисловості (за видами промислової діяльності).

Запропоновані індикатори слід розглядати у розрізі класифікації галузей промисловості, що базується на технологічній класифікації Організації економічного співробітництва і розвитку, яка пов'язує витрати на НДДКР з розміром доданої вартості і статистикою виробництва. Дана класифікація дозволяє встановити перелік видів промислової діяльності в економіці України, які можна віднести до високотехнологічної, середньотехнологічної та низькотехнологічної груп і прослідкувати, які структурні зміни сталися протягом аналізованого періоду в характері зайнятості та наявних робочих місцях галузі в залежності від рівня технологій.



Рис. 1 Етапи процесу проведення аналізу процесу створення робочих місць в промисловості

Запропоновані методичні підходи до здійснення аналізу тенденцій створення робочих місць дадуть змогу в більш повній мірі оцінити результати реформування промисловості, виявити причини негативних чи позитивних наслідків його здійснення, виявити роль цього процесу в забезпеченні промислового розвитку та його вплив на соціально-економічні процеси в країні.

Список використаних джерел:

1. Бліщук К.М. Економічний аналіз державної політики: основні поняття, підходи та застосування: навч. посібник / К.М. Бліщук К.М., Є.Г. Матвійшин. – Львів. регіон. ін-т держ. упр. Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – Л., 2007. – 265 с.
2. Радіонова І.Ф. Макроекономічний аналіз національної економіки: навч. Посібник /І.Ф. Радіонова, В.І. Усик. – К.: КНЕУ, 2015. – 272 с.
3. Пухтаєвич Г.О. Аналіз національної економіки. Тексти лекцій. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://shag.com.ua/kiyivsekij-nacionalenij-ekonomichnij-universitet-g-o-puhtayevi.html>.

ПЛАНИРОВАНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Симоненко Елена Ивановна

кандидат экономических наук, доцент, Киевский национальный университет биоресурсов и природоиспользования

Аннотация

Производство зерновых и зернобобовых культур является рисковым производством, что обусловлено нестабильностью урожайности культур и значительными колебаниями рентабельности. Снижение валовых сборов в стране формирует растущую динамику цены на продукцию, поэтому планирование рентабельности производства зерновых и зернобобовых культур базируется на надежных данных урожайности культур и учитывает зависимость цены от урожайности.

Ключевые слова: урожайность, валовый сбор, рентабельность, планирование, моделирование, прогнозирование

Symonenko O.I.

Cand. Econ Sciences, associate professor Kyiv National University of Bioresources and Nature Management

FORECASTING THE VALUE OF AGRICULTURAL PRODUCTION

Annotation

Keywords: yield, gross collection, profitability, planning, modeling, forecasting

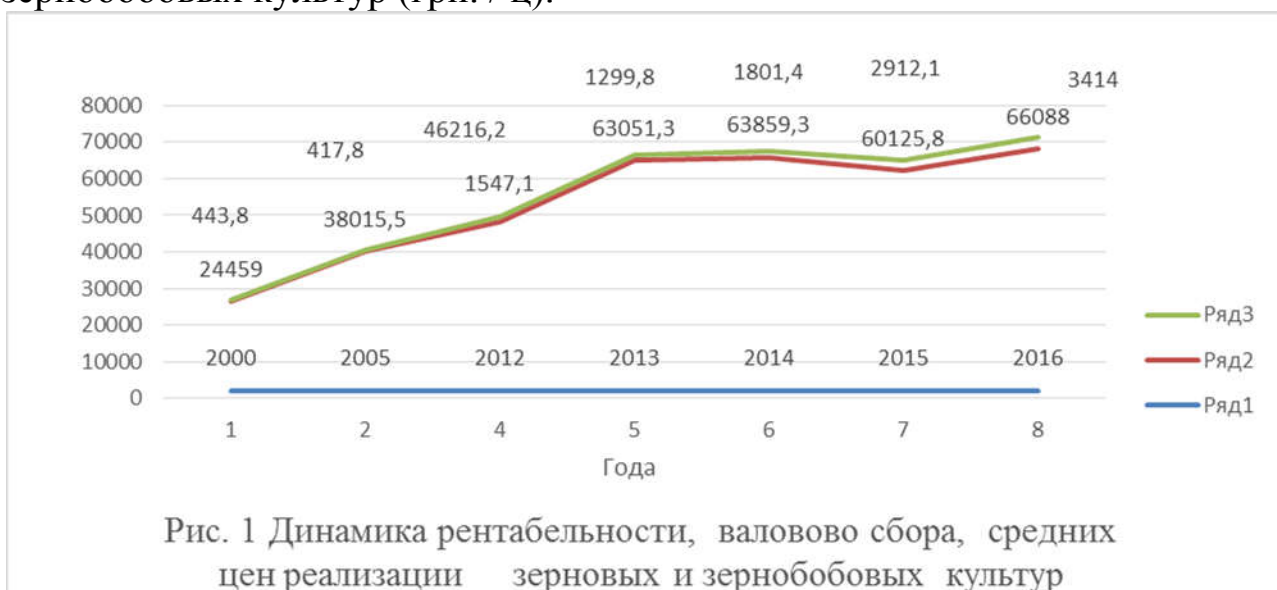
Нестабильность урожайности зерновых и зернобобовых культур и значительные колебания их рентабельности увеличивают неопределенность и риск принятия инвестиционных решений. Прогнозы годовой заблаговременности могут обеспечить: эффективное планирование посевных площадей сельскохозяйственных культур, увеличение доходов от экспорта продукции, оптимизацию объемов и структуры запасов культур. Закон Украины «О зерне и рынке зерна в Украине» (1) определяет государственную политику по развитию рынка зерна как приоритетного сектора экономики агропромышленного комплекса Украины и направлен на создание правовых, экономических и организационных условий конкурентоспособного производства и формирования рынка зерна для обеспечения внутренних потребностей государства в продовольственном, семенном и фуражном зерне,

наращивание его экспортного потенциала (1). Производство зерновых и зернобобовых культур определяет объемы, предложения и стоимость основных видов продовольствия, формирует валютные доходы государства за счет экспорта продукции. В последние годы в Украине наблюдаются колебания показателей урожайности и валового сбора зерновых и зернобобовых культур. В 2014 году валовой сбор зерновых и зернобобовых составил 63051,3 тыс. тонн (пшеницы - 22279,3 тыс. тонн), в 2015 году валовой сбор зерновых и зернобобовых - 60125,8 тыс. тонн (пшеницы 26532,1 тыс. тонн) , в 2016 году валовой сбор зерновых и зернобобовых - 66088 тыс. тонн (пшеницы 26043,4 тыс. тонн).

Рентабельность производства зерновых и зернобобовых зависит от валовых сборов, средних цен реализации и испытывает подобные колебания (рис. 1) .. В 2014 году уровень рентабельности производства зерновых и зернобобовых был на уровне 25,7%, в 2015 году - 42,67%, в 2016 году - 37,8%. Научно не обоснованные механизмы административного ограничения экспорта продукции, отсутствие экономических механизмов и системного подхода к решению вопросов управления производством зерновых и зернобобовых ведут к уменьшению доходов товаропроизводителей и приводит к уменьшению уровня рентабельности.

Экономическую эффективность производства характеризует рентабельность R и рассчитывается как отношение прибыли к издержкам производства (3): $R = (P - Z) / Z = P / Z - 1 = Y \cdot C / Z - 1$

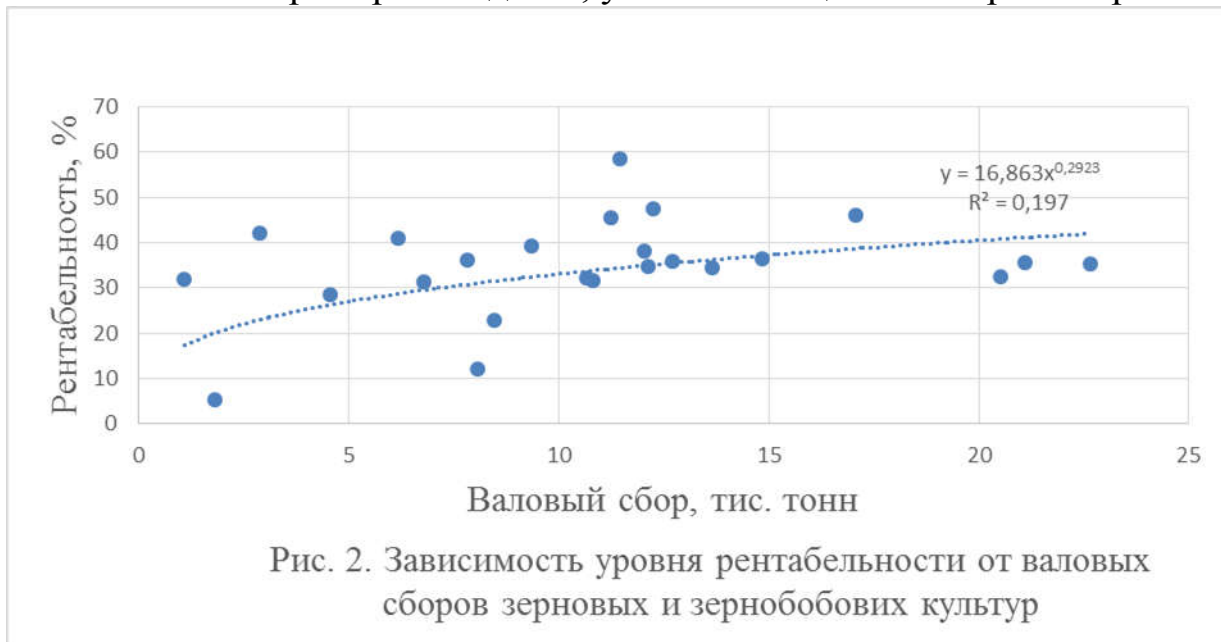
где P - доход (грн. / га); Z - издержки производства (грн. / га); $(P - Z)$ - прибыль (грн. / га); Y - урожайность (ц / га); C - цена зерновых и зернобобовых культур (грн. / ц).



Согласно уравнению между рентабельностью и урожайностью должен существовать функциональная связь (2). Строя модель

рентабельности (2), следует учитывать ряд факторов: это динамика валового сбора и цены (рис. 2).

Анализ рис. 2 показывает, что незначительное увеличение валового сбора зерновых ведет к незначительному повышению уровня рентабельности зернопроизводства, увеличение цены на зерно и прибыли.



Статистический анализ временных рядов валового сбора зерновых и зернобобовых в Украине, данных о цене и рентабельности за 2000-2016 годы показал, что корреляционная связь между валовым сбором зерна и рентабельностью менее тесная, чем связь между средней ценой реализации зерновых и зернобобовых культур и рентабельностью.

Производство зерновых и зернобобовых культур является рисковым производством, что обусловлено нестабильностью урожайности культур вследствие неблагоприятных климатических условий и значительными колебаниями рентабельности. Снижение валовых сборов в стране формирует растущую динамику цены на продукцию, поэтому при построении модели рентабельности производства зерновых и зернобобовых культур необходимо иметь надежные данные по урожайности культур и учитывать зависимость цены от урожайности.

Надежное прогнозирование урожайности, цены на зерно и зернобобовые культуры и рентабельности производства дает возможность принимать эффективные хозяйственные решения, уменьшить уровни риска и обеспечить продовольственную безопасность страны.

Список использованной литературы

1. <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/37-15>
2. Грабовецкий Б.Є. Економічне прогнозування і планування / Б.Є. Грабовецкий. – Київ: ЦНЛ, 2003. – 188 с.

TYPES OF CONCEPTS OF FEATURES AND EFFECTS OF INTEREST STATE, BANKS AND REAL ECONOMIC SECTORS

Kryshstal Galyna

PHD, Raiffeisen Bank Aval

In today's conditions, the analysis of the main areas of interaction between the banking system and the real sector of the economy is gaining more and more theoretical and practical significance. The systemic nature of the interaction of the state regulator, the banking and real sectors of the economy, is its ability to generate a set of internal and external principles of interaction, which in the economic environment necessitated the study of various scientific concepts of economic development, in which the features of interaction of sector entities were considered.

This allowed to consider the process of interaction within the framework of the economic system, revealing the nature and extent of the impact generated by the interaction of effects on the process of economic development, and, conversely - the nature and extent of the impact of changes in the macroeconomic situation on the stability of the links of subjects of state, banking and real sectors of the economy in the process of their interaction. As a result of the analysis of various theoretical and methodological we have identified three types of scientific concepts, the content of which differ from each other depending on the presence of the relationships between the state, banking and real sectors and the degree of their influence on economic processes.

TYPES OF SCIENTIFIC CONCEPTIONS

Name	Author	Characterization
Type I - "Classical autonomy and occasional effects"		
Classic concept	A. Smith D. Ricardo	The banking and real sectors are not dependent and have no direct influence on each other.
Recovery concept	K. Marx	The basis of interaction is the social division of labor and the separation of monetary, commodity and productive capital.
The concept of financial capital	R. Gilferding	The concept of "financial capital" introduced as a result of interaction between the banking and real sectors.
Concept of separation	L. Menkow N. Tolksdorf	Quantitative and qualitative domination of speculative elements over mechanisms, mediate the functioning of the real sector and cause the separation of banking and real sectors from each other.

Type II - "Mutual Condition, Expected and Regulated Effects"		
The multiplier investment concept	J. M. Keynes	The contradictory nature of the interaction of sectors is revealed, including on the basis of the influence of psychological factors.
Monetarist concept	M. Friedman A. Schwartz	Recognizes the need for deep integration of the banking and real sectors to ensure the flow of capital between sectors of the economy.
Type III - "Mutual and institutional conditioning, controlled and regulated effects"		
Institutional concept	T. Veblen D. Kommons	The nature of interaction between sectors is due to individual motives of behavior.
The concept of dynamic equilibrium	E. Shumpeter	Changing the nature of the interaction between the banking and real sectors, depending on the changes in the stages of the economic cycle.
Neo-institutional concept	D. Nort	Introduced the notion of "institutional agreements" and "institutional environment".
Concept of information asymmetry	R. Kouz	The uneven distribution of information as the causes of unstable relations between the subjects of banking and real sectors and ineffective allocation of resources between them is substantiated.
Neo-Keynesian concept of financial accelerator	R. Harrod Y. Domar	The interaction of the banking and real sectors of the economy serves as a generator of economic shocks and shocks, increasing or smoothing the amplitude of cyclical fluctuations.
Post-Keynesian concept	R. Klauer P. Devidson	In the process of interaction between the banking and real sectors, the main source of instability in the economy is laid.
Institutional-evolutionary concept	K. Peres S. Frimen	Financial banking innovations have an important role in stimulating the development of new industries and the production of new goods.

The practical implementation of the conclusions we draw is associated with the active role of the state in governance, the interaction of the banking and real sectors of the economy on the basis of the integration of the institutional and innovative policies of the state. We believe that the further development of these theories in the context of interaction requires the change of the adopted research vector from the "assessment of the impact of the interaction of sector entities on economic development" to "assessing the impact of cyclical economic development on the quality, nature and direction of interaction between the banking and real sectors of the economy."

ВИКОРИСТАННЯ ПОРІВНЯЛЬНОГО ПІДХОДУ ДЛЯ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ БАНКУ В УКРАЇНІ

Авраменко Дар'я Павлівна

студентка магістратури Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Шемет Тетяна Станіславівна

кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри банківської справи Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

На сьогоднішній день питання оцінки вартості банку перебуває під пильною увагою українських дослідників. Лише за останні три роки понад 80 банків були призначені до ліквідації, що зумовлено втрачанням фінансової стійкості банків. За даних умов актуальність оцінки вартості банківських установ зростає. Загалом потреба оцінки вартості банку виникає майже на всіх трансформаційних процесах, таких як : купівля та продаж, його акціонування, поглинання та злиття, ліквідація, а також в багатьох інших ситуаціях [3].

В Україні процес оцінки вартості будь-якого майна регулюється Національним стандартом №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», в якому закріплені три основні підходи: дохідний, витратний і порівняльний (ринковий). За кожним з підходів закріплені специфічні методи [4]. Найбільшу увагу слід приділити саме ринковому підходу, адже в умовах кризового стану економіки саме він набуває найбільшої актуальності.

Порівняльний підхід полягає у визначенні ринкової вартості на основі даних про нещодавно завершені угоди з продажу банків-аналогів. При його застосуванні враховується кон'юнктура ринку, забезпечується реальне відображення попиту й пропозиції. За умов застосування порівняльного підходу обрані для порівняння об'єкти мають бути максимально схожі з об'єктом оцінки. Ступінь подібності даних об'єктів визначається на основі проведення трудомісткого аналізу банків-аналогів. Кінцеве рішення про подібність двох банків приймає сам оцінювач, зважаючи при цьому на масштаби діяльності, місце розташування, ринкову стратегію, структуру балансу аналогів тощо. При відборі групи банків-аналогів часто доводиться вдаватися до комплексу узгоджень і коригувань.

Розрізняють два основних методи порівняльного підходу: закритих угод і котирувань. Дані методи базуються на порівнянні вартості аналогічних об'єктів власності, яка: зафіксована в угодах закритого типу

при злитті або поглинанні, придбанні значних пакетів акцій тощо; визначається за даними котирувань акцій банків на відкритому ринку [1]. Проблематикою застосування даних методів є те, що вартість банку, розрахована за ними, часто є різною. Це відбувається через те, що при купівлі великих пакетів акцій вартість банку може бути збільшена або зменшена внаслідок встановлення так званих «премій за контроль» або додаткових умов до угоди щодо їх придбання. Обрані об'єкти мають бути максимально схожі з об'єктом оцінки. Але пошук абсолютно ідентичних банків є досить складним завданням. Важливим є те, що при відборі групи банків-аналогів зазвичай є потреба в використанні комплексу узгоджень і коригувань.

Сьогоденні реалії України спонукають до виокремлення певних критеріїв при виборі банків-аналогів, а саме [2]: географічна близькість (подібний рівень розвитку ринку): слід звертати увагу на схожість стану і розвитку ринку на якому вони функціонують; ринкові позиції: при схожих ринкових позиціях, банки мають приблизно однакові масштаби діяльності; відповідність у часі: необхідно вибрати часовий інтервал, який є близьким до дати оцінки; рівень ефективності: слід зважати на подібність показників ефективності їхньої діяльності; певні структурні характеристики; інші особливості.

Багато науковців вважають, що даний підхід має такі недоліки: використання ретроспективної інформації призводить до ігнорування перспектив розвитку бізнесу, відсутність ідентичних об'єктів, певна складність отримання фінансової інформації про банки-аналоги. Зауважимо, що НБУ досить пильно слідкує за фінансовою звітністю кожного з банків, отже необхідну інформацію легко знайти на сайті самого банку або сайті НБУ.

В Україні банки класифіковані на три основні класифікаційні групи: банки з державною часткою (5 банків), банки іноземних банківських груп (23 банків) та банки з приватним капіталом (54 банки). В кожній з груп налічується достатня кількість банків для доцільного вибору банку-аналога, для оцінки вартості банку за допомогою порівняльного підходу. Проте при виборі об'єкту з групи банків з державною часткою можуть виникнути певні труднощі при виборі критеріїв для оцінки та введення коригувань, оскільки таких банків лише п'ять. Крім того, використання даного підходу передбачає прозорість фінансової звітності банків-аналогів, а також наявність розвиненого фондового ринку, чого в Україні поки що бракує.

Список використаних джерел:

1. Недеря Л. В. Оцінювання вартості банку [Електронний ресурс] / Л. В. Недеря. – Режим доступу: file:///C:/Users/ITShnikov.net/Downloads/are_2012_1_28.pdf
2. Шульга Н. Оцінка вартості банків на основі порівняльного аналізу [Електронний ресурс] / Н. Шульга, О. Слободяник // ВІСНИК КНТЕУ. – 2009. – № 3. – Режим доступу: <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2009/03/8.pdf>
3. Яременко Н. С. Традиційні підходи до оцінки вартості банку та можливість їх використання в Україні [Електронний ресурс] / Н.С. Яременко. – Режим доступу: http://uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_EK/Yaremenko_004.pdf
4. Про затвердження Національного стандарту №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав»: постанова Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 р. № 1440. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF>

СУЧАСНИЙ ФАКТОРИНГ: ПОНЯТТЯ ТА ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИМИ УСТАНОВАМИ

Божанова Олена Василівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, Національна металургійна академія України

Комаров Сергій Георгійович

магістрант, Національна металургійна академія України, м. Дніпро

В умовах глибокої фінансової кризи існуючі форми фінансування діяльності суб'єктів господарювання не можуть в повному обсязі виконувати свого призначення, тому факторинг сьогодні є однією з найперспективніших та динамічно зростаючих фінансових послуг. Важливим вважаємо не тільки виявлення його сутності та видів, а й окреслення підходів до його визначення, адже значення поняття «факторинг», як і сама послуга, протягом довгого часу змінювалось і еволюціонувало. В сучасному вигляді факторинг почав використовуватися зовсім нещодавно, внаслідок чого ще й досі існує недостатнє розуміння як суті факторингових операцій так і терміну «факторинг» (див.табл.). Адже на формування ринку факторингових послуг впливає дуже багато різних унікальних для кожної країни чинників, які не тільки визначають розвиток факторингу, але й впливають на розуміння його сутності як фінансової послуги [7].

Основний понятійний апарат терміну «факторинг»

Автор	Визначення
Як придбання фінансовою установою права вимоги щодо виплат за фінансовими операціями	
Т. Басюк [2]	система фінансування, за умовами якої підприємство – постачальник продукції перевідступає короткотривалі вимоги за торговельними операціями банківській установі (факторинговій компанії)
Н.П. Гусаков [3]	операцію, пов'язану з переуступкою банку (факторинговій компанії) клієнтом-постачальником неоплачених платежів (рахунків-фактур) за відвантажені товари, виконані роботи, надані послуги і відповідно – права отримання платежів по них
Р. Коцовська [6]	придбання банком (чи фактор-фірмою) права вимоги щодо виплати за фінансовими зобов'язаннями, що виникли між контрагентами в процесі реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)
О.І.Пальчук [7]	процес перевідступлення банку або факторинговій компанії неоплачених боргових зобов'язань, які виникають між контрагентами в процесі реалізації товарів і послуг на умовах комерційного кредиту та супроводжуються елементами юридичного, страхового, інформаційного та бухгалтерського обслуговування постачальника
Ю. М. Лисенко[4]	фінансова операція, за якою одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження іншої сторони (клієнта) за плату, а клієнт поступається або зобов'язується поступитися фактору своїм правом грошової вимоги до третьої особи (боржника)
Як комісійно-посередницька діяльність банку	
І.В. Багрова [1]	фінансовою операцією, згідно з якою одна сторона (фактор) передає або бере на себе зобов'язання передати кошти в розпорядження іншої сторони (клієнта), а клієнт відступає або бере на себе зобов'язання відступити факторові ту свою грошову вимогу до третьої особи, яка впливає з відносин клієнта (кредитора) з цією третьою стороною, особою (боржником)
М. Форман, Дж. Гілберт [11]	як відкрити угоду про повне обслуговування, яка включає фінансування, страхування кредитних ризиків, стягнення боргів та інші послуги без права регресу
Л.В. Руденко [8]	комісійно-посередницька діяльність, пов'язана з поступкою банкові клієнтом-постачальником неоплачених платежів-вимог (рахунків-фактур) за поставлені товари, виконані роботи, послуги і, відповідно, права одержання платежу за ними, тобто з інкасуванням дебіторської заборгованості клієнта (одержанням коштів за платіжними документами)»
Як продаж дебіторської заборгованості	
М. Байкерс [10]	довгострокову угоду між факторинговою компанією та постачальником, який продає свої товари на умовах товарного кредиту, в якій фактор зобов'язується купувати рахунки до отримання і додатково в залежності від угоди надавати такі послуги як ведення книги дебіторів та адміністрування дебіторської заборгованості, інкасація боргів, захист від втрат при наявності поганих боргів, що можуть виникнути при банкрутстві покупців

Д.У. Пирс [12]	факторинг як метод позбутися торгівельних боргів шляхом продажу цих боргів фінансовому інституту.
Як метод кредитування	
Е.С. Стоянова [9]	діяльність спеціалізованої установи по стягненню коштів з боржників свого клієнта і керуванню його борговими вимогами та зараховує факторинг до кредитних операцій, тому що факторингова операція передбачає дострокове надання коштів клієнтові
О. Береславська [5]	метод кредитування експорту і розглядає як продаж права щодо вимоги торговельних боргів

Розглядаючи поняття «факторингу» за думками різних вітчизняних та закордонних науковців, можна зробити висновок, що єдиної думки у визначенні поняття «факторинг» досить не існує. Розрізняються думки авторів й стосовно приналежності факторингових операцій:

1) деякі автори вважають що факторинг – це придбання фінансовою установою права вимоги щодо виплат за фінансовими операціями [2-4; 6; 7];

2) інша група авторів вважають факторинг комісійно-посередницькою діяльністю банку [1; 8; 11];

3) деякі вважають, що операція з факторингу – це операція з продажу дебіторської заборгованості [10; 12];

4) або, як метод кредитування [5; 9].

На нашу думку, факторинг повинен поєднувати ці напрямки його використання, мати більш складний зміст, а саме: **факторинг – це фінансова операція перевідступлення банку або фінансовій установі несплачених боргових зобов'язань на умовах комерційного кредиту, яка супроводжується елементами консультативного обслуговування з юридичних, страхових, інформаційних та бухгалтерських питань постачальника.**

В сучасній умовах функціонування факторингові операції мають значні переваги перед кредитними операціями банків, а саме:

- факторинг забезпечує підприємства реальними грошовими засобами, дозволяючи сконцентруватися на основній виробничій діяльності;

- він сприяє прискоренню обороту капіталу, збільшенню його продуктивності та доходності;

- окрім фінансування, фактор покриває значну частину ризиків постачальника: валютні, кредитні, ліквідні та процентні. Компанії, що мають валютну виручку, можуть відразу конвертувати отриманий авансовий платіж на оплату валютного контракту;

- у випадку різкої зміни ринкової вартості ресурсів, зростання кредитних ставок призводить до додаткового навантаження на товар постачальника, зменшуючи його конкурентоспроможність.

Розвитку факторингу в світі взагалі, та, безпосередньо, на ринку України сприяють міжнародні асоціації, такі як:

- International Factors Group (IFG), Брюссель (Бельгія) - створена в 1963 р.; головна мета діяльності є сприяння в проведенні міжнародних факторингових угод. Сьогодні ця асоціація об'єднує понад 160 найпотужніших факторингових компаній із 50 країн світу [7].

- Factors Chain International (FCI) — найбільша міжнародна факторингова асоціація у світі, заснована у 1968 р., Амстердам (Нідерланди). Нині охоплює 254 факторингові компанії із 69 країн світу. Місія цієї асоціації полягає в стимулюванні міжнародної торгівлі через факторинг та інші пов'язані фінансові послуги [7].

- Eastern European Factoring Association (EEFA), створена у 2001 р. із метою розвитку факторингу на території Східної Європи, підвищення стандартів якості та забезпечення інтересів східноєвропейських факторингових компаній [7].

Цілями угруповання є: сприяння зростанню обсягів міжнародних факторингових операцій; розробка уніфікованого міжнародного законодавства; надання допомоги у зв'язку з виникненням правових або технічних проблем, пов'язаних з факторингом; розповсюдження ноу-хау в галузі факторингу.

Таким чином, аналіз різних підходів щодо визначення сутності факторингу дало змогу уточнити визначення сутності цього поняття. Отже, факторинг – це фінансова операція перевідступлення банку або фінансовій установі несплачених боргових зобов'язань на умовах комерційного кредиту, яка супроводжується елементами консультативного обслуговування з юридичних, страхових, інформаційних та бухгалтерських питань постачальника.

На сьогодні факторинг має досить переваг по відношенню до кредитних та комісійно-посередницьких операцій. Подальші дослідження полягають у дослідженні класифікацій факторингу з метою визначення оптимальних платежів за цією операцією.

Список використаних джерел:

1. Багрова І.В., Гетьман О.О., Власюк В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: навч. посіб. / за ред. І.В. Багрової. – Київ : ЦНЛ, 2004. – 384 с.
2. Басюк Т.П. Реструктуризація дебіторської заборгованості підприємства / Т.П. Басюк // Фінанси України. – 2004. – № 12. – С. 115–123.
3. Лисенко Ю.М. Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. / Ю.М. Лисенко – К., 2005. – 179 с.

4. Международные валютно-кредитные отношения : учебник / Н.П. Гусаков, И.Н. Белова, М.А. Стренина, под общ. ред. Н. П. Гусакова. – М.: ИНФРА – М, 2006. – 314 с. – (Учебники РУДН).
5. Міжнародні розрахунки та валютні операції: навч. посіб. / О.І. Береславська, О.М. Наконечний, М.Г. Пясецька та ін.; за заг. ред. М.І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2002. – 392 с.
6. Операції комерційних банків / Р. Коцовська, В. Ричаківська, Я. Грудзевич, М. Вознюк. – 3-тє вид. – К.: Алеута; Львів: ЛБІ НБУ, 2003. – 500 с.
7. Пальчук О.І. Факторинг на ринку фінансових послуг. Монографія. / О.І. Пальчук - К., 2011. - 164 с.
8. Руденко Л.В. Розрахункові та кредитні операції у зовнішньоекономічній діяльності підприємства : підручник / Руденко Л.В. – К.: Лібра, 2002. – 304 с.
9. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика. – 5-е изд., перераб. и доп. / Е.С. Стоянова – М.: Перспектива, 2004. – 520 с.
10. Bickers M. Factoring in the UK. - 8th edition. - 2003. - 232 p.
11. Forman M., Gilbert J. Factoring and finance. Wiley. -1976. -142 p.
12. David William Pearce. Macmillan dictionary of modern economics. - Edition: 3, illustrated. - Macmillan, 1986. - 462 p.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Животяга Сніжанна Іванівна

студентка, ВНЗ «Київський національний університет технологій та дизайну»

На даний час в Україні існує дуже багато фінансових установ, а саме комерційних банків. Комерційний банк- це фінансова установа акціонерного типу, яка виконує всі базові функції та операції, як для фізичних так і для юридичних осіб з метою привласнення та збільшення прибутків. Існує багато різних видів ризиків, з якими пов'язана орієнтація на прибутковість комерційних банків. Банківський ризик – це ситуативна характеристика діяльності будь-якого виробника, у тому числі банку, що відображає невизначеність її результату і можливі негативні наслідки в разі неуспіху.

Під ризиком можна розуміти не тільки можливість банку зазнати збитків. Варто зазначити, що протягом усього процесу функціонування банку існує мала або велика ймовірність роботи виключно на прибуток, тому що основна маса банків прагне до отримання максимально високого

прибутку, що підвищить і ринкову конкурентоспроможність, а також рівень привабливості для клієнтів.

Дана тема є актуальною, тому що для кожного без винятку підприємства існує проблема ризиків. Дане дослідження має на меті визначення ризиків, що виникають в процесі діяльності банківських організацій. Основне завдання – визначення такого поняття як «ризик», а також шляхів вирішення банківською організацією проблем, що виникають в результаті появи ризиків. [1, с 313; 2 с. 314]

Як об'єкт дослідження виступає діяльність банку.

Як предмет дослідження ризику, що з'являються в результаті здійснення цієї діяльності.

Виходячи з того, що банк є комерційною організацією, першочерговим його завданням є досягнення максимально можливих показників прибутковості, в результаті чого буде забезпечена його фінансова стійкість і надійність існування. Крім того, максимізація прибутку може бути використана банком для розширення своєї діяльності. Однак варто відзначити і різні види ризиків, які супроводжують спрямовану на отримання максимального прибутку діяльність банків. Якщо банком не буде розроблена і використана система обмеження таких ризиків, їх наслідки можуть викликати як зростання прибутку, так і збільшення збитків (нейтральний результат, як один з варіантів розвитку ситуації не розглядаємо).

Грамотне управління такою економічною категорією, як ризики, являє собою дуже важливу цінність для банківської справи. Якщо повернутися до історії розвитку банківської справи, то можна помітити, що на початковому етапі банки займалися виключно прийомом депозитів від населення. Однак розвиток банківської діяльності призвело до того, що банківські організації стали грати роль посередників під час передачі грошових коштів, в результаті чого ними були прийняті і інші ризики, в т.ч. кредитні. Варто відзначити, виходячи з того, як проходила в банку видача кредитів, судили про його роботу і якість надаваних послуг.

При відсутності системи вирішення ризиків та їх обмеження, можуть трапитись збитки для банку, а в гіршому випадку і його ліквідація. Від самого початку створення банку, банки приймали лише депозити, але згодом вони дозріли та ставши посередниками передачі коштів між іншими установами, розширили свій спектр послуг, підписавши на себе ще більше фінансових ризиків. Великої уваги заслуговує кредитний ризик, адже саме кредит став основою банківської справи, саме за кредитом оцінюють якість роботи банку в цілому. Успіх роботи банку залежить від якості процесу управління кредитним ризиком. Дуже важливо як для банку так і для іншої фінансової організації, те щоб були розроблені та впроваджені процедури з управління ризиками, а також моделі їх оцінки,

в цьому полягає основне завдання функції ризик-менеджменту. [3, с. 315; 4 с. 317].

В даний час фінансова криза призвела до зростання банківських ризиків, виникнення збитків, що створюють загрозу фінансової стійкості комерційних банків та інших фінансових організацій.

Для сучасних банків ризик не страшний, банки розглядають це як один з елементів своєї діяльності над яким потрібно багато та якісно працювати , та управляти ним, для уникнення неплатоспроможності .

Розглянемо управління ризиками на прикладі АТ «Ощадбанк».

Протягом 2013 року управління ризиками здійснювалось на базі впровадженої концепції управління ризиками в системі Ощадбанку, на всіх організаційних рівнях-центрального апарату, регіональних управлінь, ТВБВ. З метою подальшої імплементації функцій ризик-менеджменту протягом 201 р були вдосконалені та допрацьовані діючі методики ризик-менеджменту. У 2013 році продовжено роботу щодо впровадження системи управління операційними ризиками.

Головними пріоритетами Ощадбанку в менеджменті ризиків є забезпечення відповідності профілю ризиків банку прийнятим рівнем толерантності до ризиків, встановленим політикам, процедурам і методикам управління ризиками , забезпечення оцінки та моніторингу діяльності банку (як в цілому так і в розрізі регіональних управлінь), встановлення лімітів та обмежень , а також вжиття ряду управлінських заходів, що приводять діяльність банку у відповідність з його стратегічними цілями і прийнятим бізнес планом.

Для поточного управління ризиками (ринковими, кредитними та операційними) б банку працюють чотири постійно діючих комітети:

- Комітет з питань управління активами та пасивами (далі КУАП)
- Кредитний комітет
- Кредитний комітет з роздрібного бізнесу
- Комітет з управління операційними ризиками.

КУАП визначає політику з управління ринковими ризиками , включаючи валютний, процентний, ціновий ризик та ризик ліквідності. Діяльність КУАП спрямована на розподіл капіталу банку та підтримання адекватної платоспроможності з огляду на фінансові ризики; управління ринковими ризиками банку, вжиття управлінських заходів, що приводять структуру балансу банку у відповідність із його стратегічними цілями та пріоритетами довгострокової політики.

Кредитний комітет визначає політику з кредитно-інвестиційної діяльності (крім, фізичних осіб) та забезпечує управління кредитними ризиками. Кредитний комітет з роздрібного бізнесу визначає політику з кредитування фізичних осіб. Основними цілями комітетів є управління кредитно-інвестиційним портфелем банку, встановлення лімітів та

обмежень з кредитних операцій, встановлення лімітів та обмежень з кредитних ризиків у розрізі окремих кредитних продуктів, валют, структурних підрозділів, позичальників та груп позичальників, а також видів економічної діяльності.

КУОР забезпечує реалізацію політики з управління операційними ризиками. Діяльність КУОР спрямована на мінімізацію операційних ризиків, а також зниження втрат, що виникають в наслідок реалізації операційних ризиків шляхом побудови та забезпечення функціонування ефективної системи управління операційними ризиками на всіх рівнях банку.

Діяльність комітетів здійснюється на постійній основі та спрямована на розгляд поточного стану управління ризиками, визначення методології, встановлення лімітів і обмежень з активних операцій і ризиків, контроль їх виконання та прийняття відповідних рішень.

Виявлення, аналіз, оцінка, оптимізація, контроль та моніторинг ризиків в Ощадбанку здійснюється департаментом ризиків, який має відповідні ресурси, повноваження та досвід, достатній для кваліфікованої оцінки ризиків. Діяльність департаменту ризиків спрямована на забезпечення впровадження ефективної системи управління ризиками відповідно до Концепції управління ризиками в системі АТ «Ощадбанк».

У сфері управління ринковими ризиками у 2013 році здійснювався аналіз, моніторинг і управління власними відкритими позиціями з урахуванням ключових ринкових показників з метою забезпечення їх відповідності прийнятим рівням толерантності. Особлива увага приділялась управлінню ліквідності, що дало змогу забезпечити своєчасне та в повному обсязі виконання зобов'язань Ощадбанку перед клієнтами, виконання нормативів ліквідності, встановлених Національним банком України, забезпечення фінансування державних програм тощо.

Найважливішим показником, який характеризує прибутковість активів банку є показник дохідності активів, який представлений на рисунку 1.1.

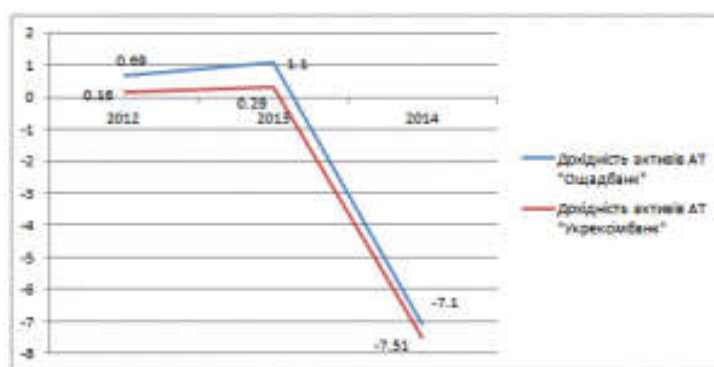


Рис. 1.1. Дохідність активів АТ «Ощадбанк» і АТ «Укркредсімбанк» протягом 2012-2014 років

Державний банк АТ «Ощадбанк» є спеціалізованим банком, що відповідає за ефективну організацію ощадної справи в державі, забезпечує впровадження прогресивних форм розрахунково-кредитного та касового обслуговування населення, проводить кредитування населення, здійснює валютне обслуговування, проводить операції з цінними паперами [6].

Активні операції банками здійснюються за допомогою наявних у них активів. Усі активи банку діляться на дохідні (робочі) та недохідні (неробочі). В аналізі робочих та неробочих активів слід звертати увагу на їхню структуру. Структуру активів АТ «Ощадбанк» в розрізі дохідності наведено на рис. 1.2.

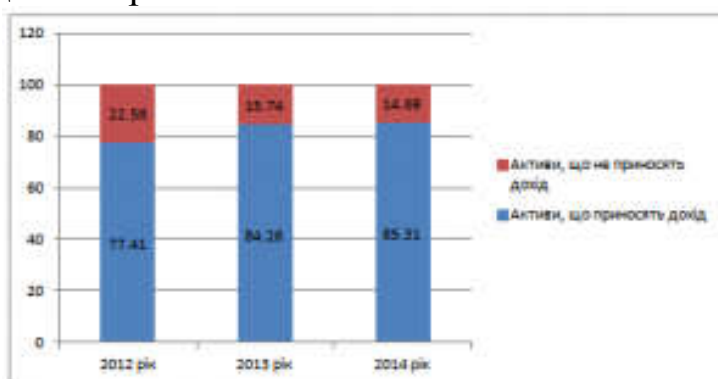


Рис. 1.2. Структура дохідних та недохідних активів АТ «Ощадбанк» 2012-2014 рр.

Висока частка дохідних активів свідчить про ефективне використання ресурсів банку та спрямування їх на отримання прибутку. З кожним роком банк збільшує питому вагу дохідних активів, проте прибуток зменшується. Слід зазначити, що протягом 2012-2014 років АТ «Ощадбанк» витримує оптимальне значення частки робочих та неробочих активів, яке становить 75%-85% та 15%-25% відповідно [5].

АТ «Ощадбанк» працює у двох напрямках фінансової діяльності – кредитний та інвестиційний. Кредитна та інвестиційна діяльність є основою для розміщення ресурсів банку та забезпечують отримання максимального прибутку.

Аналізуючи склад кредитно-інвестиційного портфеля АТ «Ощадбанк» та його динаміку, що наведено у таблиці 1.1, можемо сказати, що протягом 2012-2013 років кредитно-інвестиційний портфель АТ «Ощадбанк» мав тенденцію до збільшення. Зокрема, на це вплинуло різке зростання суми міжбанківських кредитів на 4275134 тис. грн. або на 641,76 % та суми цінних паперів на продаж на 22248541 тис. грн. або на 169.44 %. Загальна сума кредитно-інвестиційного портфелю при цьому зросла на 26883257 тис. грн. або на 41,37%.

Динаміка складу кредитно-інвестиційного портфеля АТ
«Ощадбанк» протягом 2012-2014 рр

Таблиця 1.1

Показник, тис. грн.	Роки			Абсолютний приріст, тис. грн.		Темп приросту, %	
	2012	2013	2014	2013-2012 рр.	2014-2013 рр.	2013-2012 рр.	2014-2013 рр.
Міжбанківські кредити	666161	4941295	792635	4275134	-4148660	641,76	83,96
Кредити та заборгованість клієнтів	51186647	51546229	69271838	359582	17725609	0,7	34,39
Цінні папери	13130521	35379062	39738941	22248541	4359879	169,44	12,32
Всього	64983329	91866586	109803414	26883257	17936828	41,37	19,52

З метою оцінки можливого впливу на діяльність банку негативних економічних змін та стресових подій, які мають малоімовірний характер та важко піддаються прогнозуванню, протягом 2013 року на постійній основі проводилось стрес-тестування моделей управління фінансовими ризиками. Результати стрес-тестування враховуються при встановленні банком лімітів і обмежень фінансових ризиків та прийнятті управлінських рішень з управління активами та пасивами.

Таким чином, банк забезпечує ефективне управління ризиками та в подальшому продовжуватиме здійснювати його оптимізацію.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт АТ «Ощадбанк» [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://www.oschadnybank.com/>
2. Офіційний сайт Національного банку України – Режим доступу // <http://bank.gov.ua>.
3. https://www.oschadbank.ua/ua/private/vip_club/Annual%20Report%202013.pdf
4. Лисенок О. В. Оцінка ефективності кредитної діяльності вітчизняних банків / О. В. Лисенок // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?
5. Мацкевич Е.Д., Кузьмичева И.А. РИСКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 6-2. – С. 313-317

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ: ЗАГРОЗИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Замогильна Анна Валеріївна

студентка, Університет державної фіскальної служби України

Розвинута та ефективна система економічної безпеки держави – це ціль, яка постає перед будь-якою державою для її існування та розвитку. Тема економічної безпеки та загрози, які виникають на шляху до її стабілізації є дуже актуальною в Україні вже декілька років, та потребує значної уваги та розгляду. Адже, економічна безпека є таким станом національної економіки, за якого забезпечується захищеність національних інтересів та зберігається економічна стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз і задовольняються потреби особи, суспільства та держави.

Вагомий внесок у теоретичне дослідження проблеми забезпечення економічної безпеки зробили вітчизняні вчені та практики: І. Бінько, З. Варналій, Я. Жаліло, В. Мунтіян, Г. Пастернак-Таранушенко, Д. Буркальцева, І. Комарницький та ін.

Концепція забезпечення Національної безпеки у фінансовій сфері була схвалена Кабінетом міністрів України ще у 2012 році [1]. Проте, вона не враховує актуальних загроз, які постали перед Україною, та вимагає розробки нової Концепції фінансової безпеки України.

Більшість науковців, які досліджують питання фінансової безпеки, визначають її як найважливішу складову економічної безпеки країни, яка потребує значної уваги для швидкого запобігання внутрішнім та зовнішнім ризикам.

Відповідно до Методичних рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України фінансова безпека – це стан фінансової системи країни, за якого створюються необхідні фінансові умови для стабільного соціально-економічного розвитку країни, забезпечується її стійкість до фінансових шоків та дисбалансів, створюються умови для збереження цілісності та єдності фінансової системи країни [2].

З позицій багатостороннього підходу, фінансова безпека – це захищеність фінансових інтересів на усіх рівнях фінансових відносин; певний рівень фінансової незалежності, стабільності і стійкості фінансової системи країни в умовах впливу на неї зовнішніх і внутрішніх дестабілізуючих факторів, що складають загрозу фінансовій безпеці; здатність фінансової системи держави забезпечити ефективно функціонування національної економічної системи та стале економічне зростання [3].

Україна в реаліях сьогодення стикається з великою кількістю зовнішніх та внутрішніх загроз, які несуть за собою негативні наслідки на стабільність фінансової системи, стан національної валюти та економіки взагалі.

Загрози фінансовій безпеці України – це сукупність реальних чи потенційно можливих явищ і чинників, що створюють небезпеку для реалізації національних інтересів у фінансовій сфері.

До загроз належать: недостатня ефективність державного регулювання фінансово-кредитної сфери; кібер-тероризм у фінансовій сфері (згадаймо потужний удар вірусу PetyaA, що відчули на собі, зокрема, банківські структури); присутність в економічній системі України структур з капіталом, що походить з країни-агресора; корупція у владі [4]; нецільове використання коштів бюджету; занепад податкової системи, ухилення від податків; державний борг та проблеми з його обслуговування; різкі зміни рівня цін і курсу національної валюти; значна різниця співвідношення доходів найбільш і найменш забезпеченого населення та недостатня соціальна захищеність певних груп населення; *відтік трудових ресурсів до країн ЄС; зростання імпорту і зменшення динаміки зростання експорту тощо.*

Шляхи щодо покращення фінансової безпеки: розробити та застосовувати механізми попередження загроз, які вказані вище; модернізація законодавства; налагодити форми взаємодії різних владних структур та інституцій у питаннях фінансової безпеки; пом'якшення податкового тиску на офіційну економіку; прогнозування, виявлення та оцінка можливих загроз, дестабілізуючих чинників, причин їх виникнення, а також наслідків їх прояву, організація діяльності з запобігання та усунення впливу цих загроз; впровадження системи кредитування бізнесу, що дасть поштовх до зростання ВВП.

Отже, фінансова безпека являється найголовнішою складовою економічної безпеки держави та є фундаментом економічно-ефективної країни в цілому. Питання щодо впровадження шляхів покращення фінансової безпеки та подолання загроз, які є та виникають на шляху до стабілізації та розвитку фінансової складової економічної безпеки залишається відкритим.

Список використаних джерел:

1. Концепція забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері в редакції від 15.08.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/569-2012-%D1%80>
2. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України від 29.10.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm

3. Оксана М. Фінансова безпека держави: сутність, критерії, оцінки, та превентивні заходи зміцнення// М. Оксана // Економічний аналіз – зб. наук. праць. – 2013. – Вип.12, Частина 3. – 344 с.

4. Томчук О. Фінансова безпека України: ключові виклики та завдання / О. Томчук // Інформаційно-аналітичний журнал «Вісник. Офіційно про податки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.visnuk.com.ua/uk/news/100006350-finansova-bezpeka-ukrayini-klyuchovi-vikliki-ta-zavdannya>

Науковий керівник: Скорик Марина Олегівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії, Університет державної фіскальної служби України

РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СТРАХОВИКА

Ляшевський Ярослав Олександрович

студент, Університет митної справи та фінансів

Заволока Лариса Олександрівна

старший викладач кафедри фінансів суб'єктів господарювання та страхування, Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, Україна

Основа категорії «ресурсний потенціал страховика» становить категорія «ресурси», проте вже в концептуальних засадах ресурсної теорії можна виявити відокремлення понять «можливості», «здібності» від поняття «ресурси», що дає підстави для формування категорії «потенціал». З економічної точки зору потенціал страховика характеризує сукупність його спроможностей, тобто під потенціалом страховика зазвичай розуміють сукупність ресурсів і можливостей, які можуть бути використані для досягнення певних цілей.

Ресурсний потенціал як система взаємопов'язаних різних видів ресурсів, які є у розпорядженні страховика або можуть бути залучені до його господарської діяльності для максимального задоволення потреб споживачів та підвищення його конкурентоспроможності на ринку, визначається не просто кількістю та якістю ресурсів, які є на цей момент, а й їхнім оптимальним співвідношенням, відповідністю їхньої величини і складу потребам вирішуваних завдань.

В складі ресурсного потенціалу страхової компанії доцільно виокремлювати трудові, інформаційні та фінансові ресурси (потенціали), а також методи управління та організації ефективного використання ресурсів.

Найбільш важливою складовою ресурсного потенціалу страховка виступає його фінансовий потенціал – сукупність грошових коштів та надходжень, які є в розпорядженні підприємства для виконання фінансових зобов'язань, здійснення витрат на відтворення підприємства та стимулювання працівників. Управління фінансовим потенціалом – це система принципів і методів розроблення і реалізації управлінських рішень, пов'язаних з оптимальним його формуванням з різноманітних джерел, за допомогою чітко спрямованих фінансових потоків, а також забезпеченням ефективного його використання у різних видах господарської діяльності страховика [1, с. 72]

За результатами досліджень 2017 р. частка власного капіталу в структурі фінансових ресурсів вітчизняних страхових компаній зменшилася з 63% до 53% в порівнянні з аналогічним періодом 2013 р. При цьому, значно зросла довгострокова заборгованість, що зменшує платоспроможність страховиків.

Зареєстрований капітал (статутний капітал) в періоді з 2013 по 2017 рр. зменшився з 14,6 млрд. грн. в 2013 р. до 12,76 млрд. грн. 2017 р., або на 12,6%. При цьому спостерігаємо зниження майже всіх показників: статутного капіталу (на 12,6%); додаткового капіталу (на 25%); резервного капіталу. Зменшення резервного капіталу може свідчити про загострення проблем з платоспроможністю вітчизняних страхових компаній, що, безумовно, є негативною тенденцією. Загальний обсяг страхових резервів зріс на 12,9%, за рахунок збільшення обсягів резервів зі страхування життя 20,9%. На резервний фонд вітчизняних страхових компаній припадає більше половини коштів залученого капіталу [4].

Спостерігається зниження попиту на страхові послуги. При цьому зниження попиту на страхові послуги спровокували насамперед інфляційні та девальваційні процеси, погіршення фінансового стану економічних агентів, падіння макроекономічних індикаторів. З огляду на це можна спрогнозувати зменшення кількості учасників страхового ринку в 2018 році, зокрема, за 2017 р. кількість страховиків зменшилася на 101 одиницю порівняно із початковим показником 2013р [5].

На сьогодні, постає необхідність використання стратегічного управління у страховій галузі. Під стратегічним управлінням у страховій галузі розуміють професійне управління діяльністю страхової компанії, яке здійснюється в умовах ринкових відносин і спрямоване на отримання прибутку при раціональному використанні всіх належних ресурсів. Причинами виникнення стратегічного управління стало насичення ринку товарами та послугами, виникнення маркетингових концепцій. Через зміни зовнішнього середовища виникла необхідність аналізу та обліку, збереження конкурентних переваг на довгострокову перспективу та необхідність управління фінансовим потенціалом страховика загалом.

Важливим етапом у провадження стратегічного управління є реалізація обраної стратегії розвитку, контроль за виконанням планів та оцінка обраної стратегії. Стадія реалізації стратегії відіграє важливу роль у процесі здійснення стратегічного управління страховою компанією. Особливістю стадії виконання стратегії є те, що вона потребує висококваліфікованого менеджменту [2, с. 186].

Слід зазначити, що, порівняно з іншими методами, моделі динамічного фінансового аналізу дозволяють глибше і повніше усвідомити сутність ризиків та обсяг потенційних доходів від реалізації різних стратегій.

В управлінні грошовими коштами українським страховикам варто перейти від моделі, коли кошти розміщуються лише на банківських депозитах і поточних рахунках, до більш диференційованої моделі, коли кошти розміщуються на поточних, депозитних рахунках банків і в короткострокових державних цінних паперах [3, с. 112].

В економічно розвинених країнах страхові компанії, які здійснюють інвестиційну діяльність, успішно конкурують з банками. Так, аналіз інвестиційного потенціалу світового страхового ринку свідчить, що більшість страхових компаній розміщують свої активи у такі напрямки: міжнародні та корпоративні цінні папери, акції, державні та муніципальні цінні папери. В умовах сучасності в країнах ЄС триває робота з упровадження в діяльність страховиків нової системи оцінки платоспроможності (Solvency II). У рамках цієї системи управління капіталом страховиків здійснюватиметься на основі дослідження ризиків їх діяльності [6].

Високий рівень управління в рамках вітчизняних страхових компаній, наявність висококваліфікованих співробітників дозволять провідним українським компаніям здійснити експансію на світові ринки. Оскільки від процесів глобалізації та зростання конкуренції неможливо відгородитися, то щоб стати конкурентоздатними вітчизняним страховикам необхідно поліпшувати управління, вчитися швидко опановувати сучасні технології в усіх сферах діяльності, зокрема в управлінні ресурсним потенціалом, що досягається за рахунок адаптації до українських реалій новітніх технологій у сфері страхування.

Список використаних джерел:

1. Баранова В. Фінансовий потенціал страховика / В. Баранова, І. Ненно // Економіст. – 2012. – № 8. – С. 72.
2. Василенко А.А. Інвестиційна стратегія страхових компаній: навч. посіб. / А.А. Василенко. – К. : КНТЕУ, 2007. – С. 186.

3. Налукова Н. І. Фінансова діяльність страховика: концептуальні засади теорії і практики / Н.І. Налукова, М.П. Бадида // Світ фінансів. – 2015. – № 2. – С. 112.
4. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України / Консолідовані звітні дані [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://nfp.gov.ua/content/konsolidovani-zvitni-dani.html>.
5. Рейтинг страхових компаній України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/ratings/nonlife>.
6. Solvency 2 Directive 2009 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://en.wikipedia.org/wiki/Solvency_II_Directive_2009.

БІТКОЙН: СТАНОВЛЕННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВАЛЮТИ

Стороженко Ольга Анатоліївна

студентка Миргородського художньо-промислового коледжу ім. М.В.

Гоголя Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

Світ змінюється настільки швидко, що іншим разом не встигаєш опанувати всі новинки, які з кожним роком все більше й більше заповнюють наше життя. Така справа була й з першими криптовалютами.

Ідея розвитку криптовалют бере свій початок у 2008 році. Саме того року в мережі з'явився документ, який свідчив, що деяка група розробників під псевдонімом Сатоші Накамото зайнята створенням унікальної за своєю структурою і використанням грошової системи. Це була технологія Blockchain, на базі якої був сформований Bitcoin. Ці нові цифрові монети коштували б стільки, скільки хтось готовий би був за них заплатити (на перших порах – ніскільки) [1]. У лютому 2010 року в мережі з'явився перший сервіс для купівлі біткойнів Bitcoin Market, а вже в травні користувач форуму криптовалют вирішив купити дві піци за 10 тисяч біткойнів. В липні цього ж року число користувачів віртуальних коштів почало різко зростати. В результаті вже через місяць 10 тисяч біткойнів коштували 600 доларів. А в лютому 2011 року біткойн вирівнявся з ціною долара. Проте, через деякий час біткойн зазнав хакерських атак, що вплинуло на його вартість. В той момент курс біткойна знизили із 17 доларів до 1 цента за одиницю. У 2013 році ціна одиниці біткойна зросла до 31 долара. Проте й тут не зупинилася. Так, у травні ціна одиниці стала 266 доларів, але потім знизилася до 100 доларів [2].

Отже інтерес до біткойнів, що втілюється в їх курсі, невпинно зростає. Якщо говорити про переваги Біткойна, то можна виділити наступне:

1. Валюта не має центрального органу, який її контролює.
2. Відсутня комісія при здійсненні операцій.
3. Відсутня можливість підробки.
4. Анонімність.

Якщо говорити про ризики, які несуть за собою криптовалюти, то ринок є нестійким. Незважаючи на те, що кількість криптовалют зростає, їх ціна поступово руйнується. Так як з самого початку електронні валюти представляли собою рідкісний цифровий товар, проте при загальному зростанні їх кількості багато з них потерпають крах для того, щоб зберегти найбільш відомі, такі як Біткойн та Ефіріум. Великим є ризик втрати інвестицій. Так як торгівля, на прикладі біткойн, являється децентралізованою і без правового регулювання, то інвестор може втратити свій вклад, на прикладі Bitcoin-бірж (Mt.Gox, Flexcoin). Бо криптовалюти можуть використовувати для побудування фінансових пірамід.[3]

Отже, криптовалюта змогла створити новий фінансовий світ в мережі. На основі цих технологій уже розробляють свої нововведення банки та інші фінансові корпорації. Криптовалюта має своє майбутнє і цьому, думаю, ніхто не заперечить. Однак, для ідеального користування потрібно вдосконалити цю фінансову систему, бо треба пам'ятати, що нею можуть користуватися як з добрими цілями, так і з тіншовими.

Список використаних джерел:

1. Поппер Натаніель Цифровое золото [Електронний ресурс] : науково-популярне видання / Натаніель Поппер. – Електронні дані. – М., 2016. – Режим доступу: <https://www.litmir.me/br/?b=586693>.
2. Все о криптовалюте от «А» до «Я»: криптовалюта, майнинг, блокчейн, форк криптовалюты [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Електронні дані. – 2014 – Режим доступу : <https://promdevelop.ru/vse-o-kriptovalyute-ot-ya-rassmatrivaemye-ponyatiya-kriptovalyuta-majning-blokchejn-fork-kriptovalyuty/> .
3. 5 главных угроз криптовалют [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Електронні дані. – 2011 – Режим доступу : <https://www.facenews.ua/news/2018/397906/> (дата звернення 10.03.2018).

Науковий керівник: Гусева А.О., Миргородський художньо-промисловий коледж імені М.В. Гоголя Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Яцканич Ангеліна Віталіївна

студентка 2 курсу факультету фінансів, Тернопільський національний економічний університет

Гупаловська Мирослава Богданівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів ім. С.І. Юрія, Тернопільський національний економічний університет Тернопільський національний економічний університет

На сучасному етапі в Україні відбувається становлення ефективного державного управління, побудова організаційної структури органів та оптимізації їх функціональної діяльності. Через складні економічні процеси в країні стримується розвиток фінансового контролю.

Державний фінансовий контроль (далі – ДФК) є частиною управління економічними об'єктами та процесами, який полягає в спостереженні за цим об'єктом з метою перевірки його відповідності необхідному стану, передбаченому законами, положеннями та іншими нормативними актами.

Функціонування ефективного та якісного державного контролю збільшує рівень довіри населення до держави, і також створює необхідні умови для розвитку бізнесу в країні, економічного зростання та формує сприятливий інвестиційний клімат в країні. Відсутність належної уваги при формуванні системи державного фінансового контролю призвело до потреби її вдосконалити.

Функціонування ДФК виявляє недоліки в економічних та бюджетних відносинах, які потребують нових методів для удосконалення, що тим самим буде відповідати міжнародним принципам організації державного фінансового контролю на усіх рівнях господарювання.

Основним недоліком функціонування ДФК є відсутність цілісного законодавчого акту про державний фінансовий контроль, в якому би було зазначено сутність, мету, його завдання та функції, принципи та вимоги до його проведення.

Зараз існує необхідність модернізації державного фінансового контролю в Україні, яка вимагає розробки нових підходів до вирішення теоретичних і практичних проблем в організації контролю [1].

Ми погоджуємось з думкою сучасного вченого економіста, що для удосконалення діяльності державного фінансового контролю доцільно: оптимізувати функції та повноваження всіх контрольних органів, що буде сприяти формуванню ефективної організаційної структури системи

державного фінансового контролю; розмежовувати внутрішній і зовнішній контроль, що буде сприяти незалежності контролюючих органів та об'єктивності у проведенні перевірок; розробити та реалізувати концепцію цілісної системи державного фінансового контролю, яка буде заснована на єдиних принципах, правилах, методології та інформаційній базі [2].

Однак, не зважаючи на те, що відбуваються деякі зміни на сучасному етапі розвитку системи ДФК в Україні є певні проблеми, які потребують нагального вирішення для ефективного функціонування державного фінансового контролю. На даному етапі система має слабе організаційне, технічне, інформаційне, правове, інституційне та методологічне забезпечення. Щоб посилити ефективність функціонування фінансового контролю потрібно вдосконалити діяльність його органів, підвищити ефективне використання державних фінансів, також потрібно удосконалити законодавчі акти, які регламентують організацію його діяльності.

Таким чином, напрямом подальшого ефективного функціонування державного фінансового контролю є розробка цілісного механізму його здійснення в Україні з урахуванням нових перетворень в сучасних умовах розвитку.

Список використаних джерел:

1. Ряба А. Проблеми і напрями удосконалення фінансового контролю в Україні [Електронний ресурс] / А. Ряба – Режим доступу до ресурсу: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/7078/1/%D0%A0%D1%8F%D0%B1%D0%B01.pdf>.
2. Сюркало Б.І. Державний фінансовий контроль в контексті сталого економічного розвитку / Сюркало Б.І. // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2012 - №2. – С. 14-17.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ ПРОТИДІЇ ТУБЕРКУЛЬОЗУ

Бурбела Алла Леонідівна

аспірант, Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

Державне фінансування протитуберкульозної програми спрямоване на досягнення довгострокових цілей плану дій по боротьбі з туберкульозом для Європейського регіону ВООЗ на 2016-2020 роки. Його глобальна мета – зупинити епідемію туберкульозу, зокрема, до 2035 року на 95% зменшити смертність від туберкульозу порівняно з 2015 роком, досягти рівня захворюваності менше 10 на 100 тисяч та з нульовим рівнем страждань від цієї хвороби, а до 2050 року досягти нульового рівня смертності від туберкульозу та нульового рівня захворюваності [4].

Єдина загальноновизнана методологія вимірювання результатів реалізації бюджетних цільових програм відсутня, ефективність таких програм, як правило, оцінюється неадекватно.

В процесі оцінки цільових програм важливо орієнтуватися на критерії (показники), використання яких дозволить об'єктивно оцінити цільову програму. Такі критерії розроблені Міжнародною організацією аудиторських установ (INTOSAI). Вони є базовими у концепції результативності й англійською мовою визначаються як 3"Е": економічність (economy), ефективність (effectiveness), результативність (efficiency) [1, 10 с.8-9, 12 с. 25, 2 с.7].

Ці дефініції вписуються в модель «внесок-продукт-наслідок». Тлумачення понять, згаданих у базисній моделі “внесок-продукт-наслідок”:

- внесок – ресурси (людські, гроші, час, енергія, ін.), які перетворюються у процесі діяльності у результати;
- продукт діяльності – безпосередні результати діяльності;
- економічність – це мінімізація вартості ресурсів, спрямованих на діяльність, з огляду на відповідну вартість;
- ефективність – співвідношення між продуктом у вигляді товарів, послуг тощо та ресурсами, використаними для їхнього виробництва;
- результативність – результати в порівнянні з цілями, зіставлені з використаними ресурсами [3, 2 с.7, 11 с.78].

Показники результативності програм.

Показники результативності виконання програми – це статистичний індикатор, який містить інформацію про результати виконання програм. Під результатом виконання програм розуміють:

- можливість ефективно виконувати свої функції;
- безпосередній продукт (товари або послуги);
- корисність для суспільства або окремих категорій населення (молоді, пенсіонерів та ін.) від отримання кінцевого продукту;
- кількість або вид категорії населення – одержувачів кінцевого продукту;
- зміни, до яких може привести реалізація бюджетної програми.

Показники виконання програми пропонуються самими бюджетними установами – виконавцями.

Показники виконання програми повинні будуватися на цілях і завданнях програми та використовувати дані, доступні для учасників бюджетного процесу.

Використання результативних показників видатків бюджету матиме важливе значення для планування бюджетних програм, оскільки дозволить:

- чітко показувати віддачу від використаних бюджетних коштів;
- підвищити ефективність (співвідношення результатів та витрат) і тривалість програми;
- визначити необхідність та відповідність поставленій меті;
- порівнювати бюджетні програми за роками, за подібними установами – в межах одного відомства або між відомствами, з іншими країнами;
- відбирати найбільш ефективні програми при розподілі бюджетних ресурсів.

Показники результативності групують за такими типами: показники затрат, показники продукту (виходу), показники ефективності, показники якості (результату) (хоча показники якості можуть бути найбільш складним типом результативних показників, вони є найбільш корисними, оскільки вони зосереджуються на кінцевій меті, для якої існує програма).

Застосування результативних показників дає можливість провести якісний та кількісний аналізи програми з погляду фінансового забезпечення заходів щодо її реалізації.

Міністерство фінансів рекомендує для індикаторів брати офіційні статистичні дані. Тому на підставі вище вказаних рекомендацій та відповідно до завдань програми протидії туберкульозу на основі статистичних даних центру громадського здоров'я МОЗ України автором запропоновані наступні індикатори:

- показники затрат індикатори, що визначають обсяги та структуру ресурсів (наприклад, кількість протитуберкульозних закладів, штатна структура, які обраховуються в абсолютних одиницях);

- показники продукту - кількість користувачів для яких буде реалізуватись дана програма (наприклад, кількість хворих, яких буде проліковано згідно програми, які обраховуються в абсолютних одиницях);

- показники ефективності – індикатори, які мають вказувати витрати ресурсів на одиницю показника продукту (витрати на одного хворого, вартість одного ліжкодня);- показники якості - вказують на результати виконання програми (наприклад: кількість вилікуваних хворих в порівнянні з минулим періодом, подаються у відносних величинах).

Список використаних джерел:

- 1.Абрамов Л. К., Азарова Т. В., Цільові програми та механізми по забезпеченню прозорості у процесі їх реалізації. – Кіровоград: ІСКМ, 2010. – 100 с.
2. Внутрішній аудит ефективності: методичні засади та практичні аспекти. Навчальний посібник – Київ.- «Кафедра» - 2013. – с.72
3. Київський міський цент перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів державної влади, органів місцевого самоврядування, державних підприємств, установ, організацій. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.cpk.org.ua>
4. Концепція Загальнодержавної цільової соціальної програми протидії захворюванню на туберкульоз на 2018—2021 роки
5. Кузьминчук Н. В., к.е.н., докторант Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ
6. Михайлович Ю.Й., Журбенко А.В. Методологія та критерії оцінки ефективності бюджетних онкологічних програм. /Михайлович Ю.Й. //Клінічна онкологія- 2016. - № 3 (23) - с.6-10.
7. МОЗ України. Бюджетний запит на 2014-2016 роки індивідуальний, Форма 2016-2 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://moz.gov.ua>
8. МОЗ України. Бюджетний запит на 2017-2018 роки індивідуальний, Форма 2017-2 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://moz.gov.ua>
9. МОЗ України. Бюджетний запит на 2018-2020 роки індивідуальний, Форма 2018-2 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://moz.gov.ua>
10. МФ України. Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі на рівні місцевих бюджетів. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.minfin.gov.ua
11. Ніколаєв В. О. Удосконалення механізмів державного управління інформаційно-аналітичною діяльністю Дисертація – 2015.- м. Миколаїв – с.278

12. Основополагающие принципы аудита эффективности. Генеральный секретариат ИНТОСАИ – RECHNUNGSHOF (Счетная палата Австрийской Республики) DAMPFSCHEFFSTRASSE 2A-1033 VIENNA AUSTRIA [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.intosai.org>.

13. Центр громадського здоров'я МОЗ України/ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://phc.org.ua>

14. Шкворець Ю.Ф. Критерії та показники оцінки ефективності програмно-цільового фінансування центральних органів управління з питань науки, інноваційної діяльності. 15 лет Содружеству Независимых Государств – Калуга: Издательство научной литературы Н.Ф. Бочкаревой, 2006. – с.654

Науковий керівник: Джерелейко Світлана Дмитрівна, кандидат економічних наук, доцент, Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

ЗОВНІШНІ ДЕРЖАВНІ ЗАПОЗИЧЕННЯ ТА БОРГОВА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ

Волкова Наталія Вікторівна

кандидат наук з державного управління, доцент кафедри економіки та управління національним господарством

Перфільєва Софія Юрївна

студентка, Дніпровський національний університет ім. Олеся Гончара

На сучасному етапі зовнішні державні запозичення стали одним із головних важелів регулювання національної економіки. За рахунок позик, які надають міжнародні фінансові організації та розвинуті країни, сума зовнішньої державної заборгованості України зростає. Із цього постає проблема підтримки належного рівня боргової безпеки держави та стійкості фінансової системи до внутрішніх та зовнішніх загроз [1].

Проблеми боргової державної політики досліджували В. Башко, Т. Богдан, О. Власюк, І. Коблик, Г. Котіна, К. Кузнецов, Л. Лондар, Н. Рубіні, І. Сідельнікова, М. Степура, Дж. Стігліц, В. Федосов та інші науковці.

Значний вплив на економічну ситуацію та впровадження політичних реформаторських ініціатив має отримання Україною фінансування від міжнародних інституцій – Міжнародного валютного фонду, Світового банку, Європейського банку реконструкції і розвитку, Європейського інвестиційного банку, а також фінансової підтримки Європейського Союзу та США.

Як зазначено у звітній презентації Міністерства фінансів України (квітень, 2018 р.) [2], за останні два роки після річної перерви співпраці з МВФ Україна отримала третій і четвертий транші на суму 2 млрд. дол. на поповнення резервів НБУ та підтримку національної валюти; від ЄС наша країна отримала другий транш коштів в рамках третьої програми макрофінансової допомоги у сумі 600 млн. євро; а також кредит у розмірі 400 млн. євро від Європейського інвестиційного банку на кредитну підтримку реального сектору економіки. З моменту набуття Україною незалежності, Світовий Банк (МБРР) надав Україні більше ніж 50 позик загальним обсягом 11,9 млрд. дол. США [3].

Аналізуючи взаємодію України з зазначеними фінансовими інституціями, постає питання про боргову безпеку держави, оскільки залучення позик в значних обсягах становить виклик виконання боргових зобов'язань, які бажано здійснювати без значного збільшення навантаження на бюджет країни та уникаючи необхідності реструктуризації боргу [4].

Внутрішні та зовнішні фактори нестабільності всередині країни негативно вплинули на показники боргової безпеки держави. Значні темпи нарощування обсягів боргу відносно темпів зростання ВВП характеризували істотне перевищення безпекових значень рівня боргу та посилення ризику неплатоспроможності держави.

Якщо порівняти в динаміці зовнішній державний борг та золотовалютні резерви України за 2009-2018 рр., то з'ясується, що державний борг став значно випереджати золотовалютні резерви з 2014 р., коли забезпечення боргу резервами було найнижчим (19,4%); станом на 30 квітня 2018 р. борг компенсувався резервами лише на 38,3 %; для порівняння – даний показник становив 99,9% наприкінці 2009 р. На кінець 2014 р. відношення державного та гарантованого державою боргу до номінального ВВП становило 69,4 %, у 2015 р. цей показник досяг 79,1 %, у 2016 р. – 81 % [5].

Згідно закону «Про Державний бюджет України на 2018 рік» рівень боргового навантаження у 2018 р. планується на рівні 84,58 % від ВВП. Проте в постанові уряду «Про основні напрями бюджетної політики на 2018-2020 роки» зазначено обмеження граничного обсягу державного боргу в середньостроковій перспективі на рівні, не більшому 62% ВВП на кінець 2018 р., 58% ВВП – на кінець 2019 р., 55 % ВВП на кінець 2020 р.

Наступною тенденцією, якою можна характеризувати боргову безпеку в Україні, є значний тиск на державний бюджет, який здійснюється через збільшення сум виплат за державним боргом. Якщо у 2017 р. обсяг виплат за зовнішнім боргом складав 72,2 млрд. грн., то у 2018 р. за зовнішнім боргом виплати оцінюються у 112,56 млрд. грн. [6].

Міжнародна практика напрацювала комплекс показників оцінки рівня боргової безпеки, проте, як зазначають Котіна Г. і Степура М. [7], у вітчизняній практиці немає нормативно врегульованого переліку ризик-індикаторів боргової безпеки. Тому вказані науковці зробили спробу розрахувати інтегральний рівень боргових ризиків на основі окремих показників, серед яких найвідомішим є показник рівня зовнішньої заборгованості на одну особу, нормативна величина якого за даними МВФ та ЄС становить 200 дол. США. В Україні цей показник у 2016 р. становив 1000 дол. США [7].

Як зазначено в звіті Міністерства фінансів України (квітень, 2018 р.) [2], досягненнями останніх двох років було те, що вперше в українській історії разом з випуском Євробондів Мінфіном здійснено активну операцію з державним боргом – викуп старих Євробондів на суму 1,6 млрд. дол. США з терміном погашення у 2019-2020 рр. за рахунок коштів нового випуску. Така операція значно знижує ризик рефінансування у 2019-2020 рр. Також вперше з 2013 р. Україна повернулася на ринки зовнішніх запозичень, розмістивши єврооблігації терміном обігу 15 років на 3 млрд. дол. США. Проте науковці є менш оптимістичними і наголошують на тому, що більшість індикаторів боргової безпеки знаходяться поза допустимими межами, а також нагадують про існування негативного тренду в тенденціях боргових індикаторів [7].

У звіті Міністерства фінансів України також зазначено, що співвідношення державного і гарантованого державою боргу до ВВП зменшилося з 80,9% у 2016 р. до 71,8% у 2017 р. [2]. Для порівняння: критичне значення відношення обсягу державного та гарантованого державою боргу до ВВП за нормами МВФ та Бюджетного кодексу України становить 60%. В той же час в коментарях до Бюджетного кодексу України зазначається, що критична норма (граничний розмір) боргового навантаження не розглядається, зокрема, у випадку проведення на території країни антитерористичної операції.

Отже, економіка України є залежною від зовнішніх запозичень і характеризується нестійкістю балансу фінансової системи, ризиком відсутності сталого розвитку політичних інститутів та виникнення нових зовнішніх та внутрішніх загроз. Про інтенсивність зовнішніх запозичень та структуру державного зовнішнього боргу України свідчить дані в таблиці 1.

Таблиця 1. Державний та гарантований державою борг України за останні роки, млрд. грн.

	дата					
	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	30.04.2018
Загальна сума державного та гарантованого державою боргу	584,79	1 100,83	1 572,18	1 929,81	2 141,69	2 020,98
Державний борг	480,22	947,03	1 334,27	1 650,83	1 833,71	1 748,74
<i>Внутрішній борг</i>	256,96	461,00	508,00	670,65	753,40	746,14
<i>Зовнішній борг, в тому числі:</i>	223,26	486,03	826,27	980,19	1 080,31	1 002,60
1. Заборгованість за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій	61,90	169,09	337,45	371,85	407,47	372,93
2. Заборгованість за позиками, одержаними від органів управління іноземних держав	7,28	16,37	32,71	45,65	49,30	46,49
3. Заборгованість за позиками, одержаними від іноземних комерційних банків, інших іноземних фінансових установ	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4. Заборгованість за випущеними цінними паперами на зовнішньому ринку	138,91	272,51	415,27	517,80	574,46	536,86
5. Заборгованість, не віднесена до інших категорій	15,17	28,05	40,84	44,89	49,08	46,32
Гарантований державою борг	104,57	153,80	237,91	278,98	307,98	272,24
<i>Внутрішній борг</i>	27,13	27,86	21,46	19,08	13,28	13,70
<i>Зовнішній борг, в тому числі:</i>	77,44	125,94	216,45	259,89	294,70	258,54
1. Заборгованість за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій	16,23	40,11	140,83	190,98	229,71	205,00
2. Заборгованість за позиками, одержаними від органів управління іноземних держав	1,98	3,84	4,68	3,98	2,74	1,92
3. Заборгованість за позиками, одержаними від іноземних комерційних банків, інших іноземних фінансових установ	31,03	51,62	68,23	61,96	59,00	48,55
4. Заборгованість за випущеними цінними паперами на зовнішньому ринку	27,20	28,51	0,00	0,00	0,00	0,00
5. Заборгованість, не віднесена до інших категорій	1,01	1,86	2,71	2,98	3,26	3,07

за даними [8]

Як видно із таблиці, в загальній сумі державного боргу частка зовнішнього боргу за період з кінця 2013 р. по кінець 2017 р. зросла з 46 до 59%, а на кінець квітня 2018 р. становила 57%.

Гарантований державою борг – це загальна сума боргових зобов'язань суб'єктів господарювання-резидентів України щодо отриманих та непогашених на звітну дату кредитів (позик), виконання яких забезпечено державними гарантіями (Бюджетний кодекс України, стаття 2, пункт 17). До вступу в силу державних гарантій (настання гарантійного випадку), операції щодо зазначеної заборгованості не відображаються в державному бюджеті. В структурі гарантованого державою боргу частка зовнішнього боргу є значною, її динаміка є постійно зростаючою з кінця 2013 р. по кінець 2017 р. з 74 до 96%; а на кінець квітня 2018 р. вона становила 95%.

Отже, стан заборгованості країни оцінюється як близький до критичного, а вищезазначені чинники сприяють підвищенню рівня нестабільності боргової безпеки України. Це може привести до таких загроз, як розбалансування фінансової системи країни, низький рівень співпраці з міжнародними фінансовими організаціями, потрапляння зовнішньої та внутрішньої економічної політики держави у залежність від зовнішніх кредиторів, значна затримка у інноваційно-інвестиційному розвитку держави, а також істотне звуження можливостей для важливих соціально-економічних перетворень державних інститутів [9].

Відомі вітчизняні науковці та прогресивні політики пропонують виділити наступні загальні кроки до стабілізації боргової безпеки України: посилення координації дій державних органів у сфері фінансової політики, удосконалення нормативно-правового регулювання стосовно індикаторів боргової безпеки та їх граничних показників, а також реструктуризацію та конверсію боргових зобов'язань з метою полегшення тиску на державний бюджет.

Зростання обсягу державного боргу та виплат по ньому є серйозним викликом для безпеки України. Політичної волі для вирішення вимагають певні негативні процеси, що роками склалися в нашій країні. Так, значний відтік капіталу за межі України в офшорні зони та пов'язана з цим нестача фінансових ресурсів для реалізації соціально-економічних реформ відбувається поряд із зростанням зовнішніх запозичень. З огляду на суттєве значення запозичених коштів із зовнішніх джерел та боргової політики країни, важливими завданнями управління державним боргом у середньостроковій перспективі, на нашу думку, є зниження залежності від зовнішніх запозичень, виявлення внутрішніх джерел фінансово-інвестиційних ресурсів та залучення заощаджень населення як альтернативи зовнішнім кредитам. А вдосконалення системи управління державним боргом та успішна взаємодія державних органів здатні стабілізувати боргову ситуацію в Україні.

Список використаних джерел:

1. Лондар Л. П. Боргова політика України: щодо зростання ризику дефолту: аналітична записка. - Київ: Національний інститут стратегічних досліджень, квітень 2018. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/Londar_borgova-a694f.pdf
2. Звіт міністерства фінансів України: Два роки уряду, квітень 2018 р. – Режим доступу: https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/2%20roky_Minfin.pdf
3. Співробітництво України з міжнародними фінансовими інституціями [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua/page/open/id/860>
4. Митрофанова А. С. Боргова стійкість України: стан, проблеми та політика. Проблеми економіки №1, 2017. – Режим доступу: http://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2017-1_0-pages-105_111.pdf
5. Динаміка зовнішнього державного боргу і золотовалютних резервів України з 2009 по 2018 рр. (млн. дол. США). - Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/foreign/>
6. Лондар Л. П. Стан державного боргу України в умовах загострення фінансових ризиків, пов'язаних із гібридною війною: аналіз. Київ: НІСД, 2017. 10 с.
7. Котіна Г., Степура М., Кондро П. Боргова безпека України: оцінка, ризику та перспективи // Схід. – № 3 (149), травень-червень, 2017 р. – С. 10-15.
8. Державний та гарантований державою борг України за станом на 30.04.2018. Квітень 2018. - Режим доступу: <https://www.minfin.gov.ua/news/borg/derzhavnyi-borh-ta-harantovanyi-derzhavoiu-borh>
9. Середньострокова стратегія управління державним боргом на 2017-2019 роки, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 1 грудня 2017 р. № 905. Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/905-2017-%D0%BF>

ОПТИМІЗАЦІЯ ДОХІДНОЇ БАЗИ БЮДЖЕТІВ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Євдокімов Олександр Валерійович

асистент кафедри туризму і готельного господарства, Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

З 2015 року в Україні триває реформа адміністративно-територіального устрою, метою якої є формування спроможних

територіальних громад. Проте через ряд причин не всі громади є здатними залучати весь обсяг ресурсів, необхідних для їх розвитку.

Відповідно до Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» (стаття 16), матеріальною і фінансовою основою місцевого самоврядування є рухоме і нерухоме майно, доходи місцевих бюджетів, інші кошти, земля, природні ресурси, що є у комунальній власності територіальних громад сіл, селищ, міст, районів у містах, а також об'єкти їхньої спільної власності, що перебувають в управлінні районних і обласних рад [1].

Не дивлячись на це, «більшість територіальних громад України (насамперед сільських) сьогодні позбавлені значної частини ресурсів, які повинні бути основою їхнього розвитку. Передусім це стосується земельних ресурсів. Зокрема, за територіальним громадами (місцевими радами) закріплені переважно землі в межах населених пунктів. Натомість землі сільськогосподарського призначення переважно перебувають у державній власності і мають статус «землі за межами населеного пункту», цими землями розпоряджається держава в особі відповідних районних та обласних органів виконавчої влади. Фактично 42 сільські, селищні, міські ради реалізують свої повноваження із земельних питань приблизно на 12,4 % території України...Порушений механізм закріплення права комунальної власності, внаслідок чого територіальні громади неспроможні капіталізувати наявний ресурсний потенціал...Значні збитки завдані територіальним громадам органами місцевого самоврядування та їх посадовими особами внаслідок неправомірної передачі в користування чи відчуження об'єктів комунальної власності» [3].

З вищезазначеного випливає, що громада має суттєво обмежені можливості наповнення свого бюджету з традиційних, нормативно задекларованих джерел, що породжує необхідність пошуку нових, альтернативних джерел. У якості альтернативних джерел наповнення місцевих бюджетів можуть виступати:

1) Об'єднання громад. На відміну від відокремлених, об'єднані громади, згідно з українським податковим законодавством, закріплюють за собою:

- 60% податку на доходи фізичних осіб;
- 25% екологічного податку;
- 5% акцизного податку;
- 100% єдиного податку;
- 100% податку на прибуток підприємств і фінансових установ комунальної власності;
- 100% податку на майно (нерухомість, земля, транспорт) [4].

2) Залучення боргових коштів та базових дотацій. Нестача коштів в місцевому бюджеті, безумовно, може бути покрита за рахунок боргових

коштів і фінансової допомоги державного бюджету - базових дотацій вирівнювання, однак такий підхід є допустимим лише в короткостроковій перспективі, оскільки однією з цілей децентралізації в Україні є досягнення громадами стану повної фінансово автономності.

3) Добровільне залучення коштів економічних суб'єктів громади. Як влучно зазначає у своїй роботі Ю. Петрушенко «...поняття територіальних фінансів включає фінанси установ бюджетної сфери та суб'єктів господарювання, що займаються комерційною діяльністю, фінанси кредитно-фінансових установ, фінанси населення і громадських організацій, тобто всіх суб'єктів економічних відносин територіальної громади. При цьому сукупність фінансових коштів зазначених суб'єктів становить фінансовий потенціал територіальної громади.

Це означає, що фінансові відносини на рівні територіальної громади не зводяться тільки до місцевих фінансів, оскільки соціально-економічний розвиток громади може бути забезпечено і іншими фінансовими ресурсами: засобами приватного сектора, домогосподарств і інших економічних суб'єктів, пов'язаних з громадою» [2].

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>
2. Петрушенко, Ю.М. Фінансова політика соціально-економічного розвитку територіальних громад [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://uabs.edu.ua/images/stories/docs/2133/D_Petrushenko_.pdf
3. Територіальна громада як базова ланка адміністративно-територіального устрою України: проблеми та перспективи реформування - Аналітична доповідь [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/AD-Teritor_alna-gromada-103fe.pdf
4. Формування спроможних територіальних громад: практичний посібник [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.auc.org.ua/sites/default/files/library/posibnyk.tergrweb.pdf>

Науковий керівник: Писаревський Ілля Матвійович, доктор економічних наук, професор, Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ

Лисак Ліна Русланівна

студентка економічного факультету Чернівецького національного університету ім. Ю. Федьковича

Необхідною умовою здійснення державою ефективної фінансової політики, яка спрямована на підвищення суспільного добробуту, є об'єктивне визначення потреби у необхідних фінансових ресурсах. Теорія фінансової науки передбачає можливість використання на практиці багатьох методів планування бюджетних показників. Найбільш відомими серед них є балансовий, нормативний, метод екстраполяції та прямого рахунку тощо.

Сьогодні широко застосовується програмно-цільовий метод планування і виконання місцевих бюджетів, який дає змогу чітко встановити пріоритети в межах існуючих фіскальних обмежень, а також отримати зворотну інформацію від населення про рівень задоволення послугами, наданими за рахунок бюджетних коштів [1, с.6]. Проте він також має недоопрацювання, які викликають певні неточності і проблеми у застосуванні.

Програмно-цільовий метод передбачає планування на середньострокову перспективу (3 роки), що спричиняє виникнення першої проблеми – недостатність повної і достовірної інформації для ефективного прогнозування на наступні два бюджетні періоди. Тобто прогнозування здійснюється на основі приблизних розрахунків майбутніх показників, які не завжди відповідають дійсності, оскільки багато показників не можна з точністю прорахувати, зважаючи на постійні зміни в законодавстві (наприклад, постійні зміни розміру мінімальної заробітної плати, рівень цін) та нестабільні умови розвитку України як держави (наприклад, розвиток банківської та податкової систем).

Ще однією проблемою є врахування строку дії цільової регіональної програми при формуванні бюджетних запитів. Наприклад, цільова програма передбачена до 2018 року, однак наперед відомо, що дана програма буде продовжена на наступні бюджетні періоди, проте законних підстав включати її в бюджетний запит і відповідно в бюджетний прогноз на наступні два періоди немає, що в свою чергу значно погіршує точність прогнозу, занижуючи планові показники видатків.

На основі цього виникає суперечка - середньострокове планування покликане забезпечити досягнення загальної стратегії стабільного розвитку регіону і держави загалом. Але на практиці скоріше за все відбувається навпаки: спочатку прогнозують майбутні показники, відповідно до яких визначається певна спрямованість бюджету. Тобто в межах наявних бюджетних ресурсів потрібно забезпечити фінансування поточних потреб

всіх розпорядників, в результаті чого для стимулювання розвитку перспективної для регіону галузі коштів не вистачає.

На відміну від країн Європейського Союзу, в Україні працює принцип формування бюджету згори, а не знизу, тобто органам місцевого самоврядування доводяться напрацьовані показники, на які в більшості випадків вони не можуть впливати. Якщо міста обласного значення ще якось можуть відстояти свої інтереси при захисті своїх бюджетів в облдержадміністраціях, то для маленьких міст і сіл будь-який лист Мінфіну є обов'язковим для виконання. В умовах, коли лише 692 із майже 12 тис. місцевих бюджетів мають прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом, органам місцевого самоврядування дуже важко отримати своєчасну і повну інформацію і відстояти свої інтереси [2].

Планування та прогнозування доходів також має ряд недоліків. Існуюча методика розрахунку доходів місцевих бюджетів не створює нормальних умов та стимулів для розвитку територій. Визначені доходи розраховуються на базі індексу відносної податкоспроможності, який у свою чергу залежить від фактичного обсягу доходів і переглядається щороку. Тобто в органів місцевого самоврядування немає інтересу нарощувати доходи, оскільки збільшення надходжень автоматично збільшує розмір реверсної дотації [2].

В даному випадку найоптимальнішим варіантом є надання коштів від перевиконання дохідної частини бюджету на поточні і капітальні видатки в поточному бюджетному періоді, проте потрібно врахувати інтереси всіх розпорядників і відповідно розподілити наявні фінансові ресурси. Найбільше суперечностей і виникає при здійсненні розподілу коштів від перевиконання дохідної частини. Значні суми перевиконання часто спостерігаються в кінці бюджетного періоду, що унеможлиблює їх розподіл на необхідні капітальні видатки, оскільки до кінця року залишається мало часу для їх виконання.

На мою думку, Україна досі не має необхідної стабільності у жодній сфері для ефективного запровадження середньострокового бюджетного планування, адже органи місцевого самоврядування не можуть досить точно передбачити, які зміни очікують їх регіон чи країну через 2-3 роки і на яку галузь насамперед потрібно буде спрямовувати кошти (на оборону, медицину чи соціальний захист), а на всі галузі в достатні кількості не вистачить фінансових ресурсів. Однак щороку органи виконавчої влади на місцевому рівні удосконалюють механізм бюджетного планування, пристосовуючи його до вітчизняних реалій і особливостей розвитку свого регіону. Тому необхідно врахувати викладені вище недоліки для підвищення ефективності бюджетного планування і прогнозування, що в свою чергу призведе до стабільного розвитку як окремого регіону, так і країни загалом.

Список використаних джерел:

1. Щербина І. Ф. Планування місцевих бюджетів на основі програмно-цільового методу : навч. посіб. / І. Ф. Щербина // БСЄД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи». – К., 2011. – 108 с.
2. Дерун Т. Планування місцевих бюджетів: паралельна реальність // Газета «Дзеркало тижня. Україна» від 29 листопада 2013 р.– № 45. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://dt.ua/finances/planuvannya-miscevih-byudzhetiv-paralelna-realnist-.html>.

Науковий керівник: Жук Інна Іванівна, кандидат економічних наук, асистент кафедри фінансів і кредиту Чернівецького національного університету ім. Ю. Федьковича

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ

Машилій Галина Богданівна

кандидат економічних наук, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Галяберда Андрій Михайлович

студент, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Пантелімон Оксана Михайлівна

студент, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Світова економіка на сучасному періоді її розвитку відзначається чітко вираженими тенденціями до глобалізації. На всіх континентах посилюються процеси світового поділу праці, розвитку конкуренції, зростання взаємозалежності економіки різних держав. Це сприяє втягненню у процеси глобалізації країн, які донедавна характеризувалися відсутністю чітких проявів в їх економіці тенденцій світового господарства, змушуючи їх приймати існуючі виклики, активно діяти в умовах зовнішньої конкуренції, адаптуючись в жорстких умовах світового ринку.

Інвестиції є життєво необхідними для розвитку економіки будь-якої держави. Завдяки збільшенню їх надходження в економіку країни виникає можливість здійснення нового будівництва, простого і розширеного відтворення основних виробничих фондів, реконструкції та модернізації невиробничих та виробничих об'єктів [1, с. 84]. Створення сприятливих умов для залучення іноземного капіталу забезпечує зростання обсягів прямих інвестицій в економіку, що впливає на ріст фінансових можливостей підприємств. Тому дослідження шляхів оптимізації інвестиційних процесів, зокрема, у сфері залучення іноземних інвестицій, має бути серед основних пріоритетів економічної політики держави.

Слово інвестиції походить від латинського «invest», що означає «вкладати». Закон України «Про режим іноземного інвестування» дає таке визначення даного терміну: «Іноземні інвестиції - цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту» [2]. З приводу проблеми залучення

іноземних інвестицій існують різні думки. До позитивних факторів їх використання можна віднести:

- збільшення обсягу вкладених інвестиційних ресурсів;
- перспективи впровадження новітніх технологій;
- можливість комплексного використання ресурсів;
- утворення стратегічних об'єднань зарубіжних та українських підприємств;
- потенційне зростання розвитку економіки і прискорення запровадження ринкових реформ;
- розвиток експортного потенціалу;
- можливість використання зарубіжного досвіду управління;
- зростання рівня кваліфікації робочої сили.

До негативних факторів залучення іноземних інвестицій можна віднести: відтік частини прибутку за кордон, витіснення вітчизняних виробників, залежність від іноземного капіталу, надмірна експлуатація природних ресурсів.

Позитивних факторів значно більше, ніж негативних, а тому перед Україною постає завдання залучення іноземних інвесторів, які вкладатимуть свій капітал в дійсно важливі і потрібні об'єкти сфери виробництва товарів та послуг. Це створює передумови для досягнення позитивних структурних зрушень в економіці, швидкого впровадження інновацій, а у кінцевому підсумку - розвитку національного ринку.

Список використаних джерел:

1. Ткаченко К.Л. Формирование государственной инвестиционной политики / К.Л. Ткаченко// Финансы Украины. – 2002. - №1. - с. 84-87.
2. Закон України "Про режим іноземного інвестування" [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/93/96-вр>.

РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ

Машлій Галина Богданівна

кандидат економічних наук, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Кузів Яна Юріївна

студентка, Тернопільський національний технічний університет ім. Івана Пулюя

Інвестування в регіонах як процес має свої особливості, пов'язані зі специфікою джерел інвестування, сукупності їх форм, обмеженістю стадій відтворення, що протікають в регіональних структурах.

Україна прагне забезпечити стале економічне зростання за рахунок системної модернізації та структурної перебудови власної економіки. Важливу роль у реалізації обраної стратегії відіграють капітальні інвестиції, так як вони є фундаментальним параметром відтворювального процесу, що визначає можливості оновлення основного капіталу, проведення структурних реформ, стійкого довгострокового економічного та соціального розвитку країни.

На сьогоднішній день стан української економіки характеризується наявністю низки системних проблем, які потребують невідкладного вирішення та формують ризики для подальшого економічного зростання. Однією з основних серед них є незадовільний стан основних засобів, ступінь зношеності яких невинно зростає із року в рік. Це засвідчує необхідність суттєвих капітальних інвестицій в оновлення та модернізацію матеріально-технічної бази вітчизняних підприємств та економіки країни в цілому.

Динаміку капітальних інвестицій в Україні за останні роки (табл. 1) не можна оцінити однозначно позитивно. Варто зазначити, що загострення політичної та соціально-економічної ситуації в країні наприкінці 2013 р. зашкодило закріпленню позитивної тенденції попередніх років. Як наслідок, обсяги капітальних інвестицій почали поступово скорочуватися. Ситуація різко погіршилася у 2014 р., коли у зв'язку з анексією Криму, розгортанням бойових дій на Сході України, негативними тенденціями у політичному, економічному та соціальному середовищі знизилася інвестиційна привабливість нашої країни.

Таблиця 1. Капітальні інвестиції за регіонами України за 2013-2017 роки, млн. грн. (за даними [1])

Назви регіонів	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Україна	249873,4	219419,9	273116,4	359216,1	448461,5
Вінницька	6109,5	5674,6	7373,0	8301,9	11744,1
Волинська	3327,1	3389,7	6166,8	6384,2	7041,9
Дніпропетровська	21290,1	20356,5	25919,9	33169,0	42908,5
Донецька	27912,4	13155,3	8304,3	11902,2	17268,9
Житомирська	3005,4	2904,9	4044,4	5573,5	7722,0
Закарпатська	2645,8	2638,7	3778,4	4663,0	5623,7
Запорізька	6838,8	7034,5	7794,3	11039,7	15879,7
Івано-Франківська	4797,2	6837,5	9609,3	7947,6	9707,8
Київська	20696,6	19653,5	24359,1	33411,4	34494,5
Кіровоградська	3224,0	3122,4	4057,1	6355,3	7320,9
Луганська	11369,3	5222,6	2060,1	4122,2	3329,8
Львівська	9816,7	9555,0	13386,5	18605,2	24105,9
Миколаївська	5008,7	3771,4	5989,9	9730,2	11178,0
Одеська	11872,2	9361,3	9983,5	16728,7	22299,7

Полтавська	9536,3	8827,8	8337,9	15265,1	15855,6
Рівненська	2837,3	2804,6	4334,2	4324,1	6126,8
Сумська	2721,3	2798,1	3663,0	5762,6	6947,1
Тернопільська	2976,2	2590,0	3827,5	4888,2	7150,6
Харківська	9292,6	8032,3	11246,7	16545,9	19361,7
Херсонська	2124,8	2208,1	3107,4	4591,3	7362,2
Хмельницька	3637,6	4078,3	6809,3	9123,3	10499,9
Черкаська	3413,3	3262,1	4485,8	6498,7	8144,2
Чернівецька	2257,4	1686,9	2789,2	2668,8	2992,1
Чернігівська	2842,0	2621,2	3550,2	5318,5	7351,1
м. Київ	70320,6	67832,6	88138,6	106295,5	136044,8

Примітка. Дані за 2014-2017 рр. наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та без частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Хоча починаючи з 2015 року номінальні обсяги капітальних інвестицій в Україні зростали, у значній мірі вони були знівельовані значними темпами інфляції. Слід також відмітити значні відмінності у динаміці залучених інвестиційних ресурсів по окремих областях України та м. Києві.

Для того, аби більш активно залучати інвестиції у регіони України, необхідно:

- вдосконалити систему державного регулювання, яка б була лояльною до інвесторів, внести зміни до правового поля у сфері іноземного інвестування з метою підвищення рівня надійності та захисту інвестицій;

- покращити інвестиційний клімат України шляхом подолання наслідків економічної та політичної криз, усунення хабарництва, покращення умов діяльності та стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу;

- підвищити показники суспільного добробуту громадян України: чим кращим буде соціальне забезпечення, вищими життєвий рівень населення та організація його зайнятості, тим більш привабливою буде Україна для інвесторів.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Дискіна А.А. Проблеми залучення іноземних інвестицій в економіку України [Електронний ресурс]/ А.А. Дискіна, О.Б. Красненська. – Режим доступу: https://economics.opu.ua/files/science/form_ek_rozv/2017/30.pdf.

ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Борисенко Анастасія Володимирівна

студентка, Дніпровський національний університет ім. Олеся Гончара

Дон Ольга Дмитрівна

старший викладач кафедри економіки та управління національним господарством, Дніпровський національний університет ім. Олеся Гончара

Одним із важливих стратегічних питань на сьогодні для України залишається модернізація національної економіки та збільшення динаміки соціально-економічного розвитку. Вирішення поставлених проблем прямо залежить від інтенсивності та обсягів надходження іноземних інвестицій в країну. Метою роботи є оцінка динаміки обсягів іноземних інвестицій в Україну.

Проблеми пов'язані із залученням іноземних інвестицій досліджуються такими українськими вченими: Г.А. Андрійович, О.В. Яременко, О.А. Прокопчук, Ю.В. Чириченко.

Надходження прямих іноземних інвестицій сприяє якісним змінам в економіці країни, а саме: створенню нових виробничих потужностей та робочих місць, притоку іноземної валюти в країну, розвитку експортної галузі і зменшення рівня залежності від імпорту, розвитку та обміну новітніми технологіями.

Існують також певні ризики використання зовнішнього інвестування, як підвищення залежності національної економіки від іноземного капіталу, зниження рівня конкурентоспроможності вітчизняних товарів, виведення капіталу за кордон. Але, нажаль, сучасні реалії вказують на те, що підняти економіку країни, без іноземних інвестицій, буде вкрай важко [1].

Сфера інвестиційної діяльності в Україні регулюється законами: «Про інвестиційну діяльність», «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження», «Про режим іноземного інвестування».

Згідно з якими, держава гарантує відшкодування упущеної вигоди, моральної шкоди та завданих збитків іноземним інвесторам в разі бездіяльності або неналежного виконання державними органами України передбачених законодавством обов'язків. До іноземних інвестицій застосується національний режим валютного регулювання та сплати

податків на території України. Виробники біопального тимчасово звільняються від оподаткування прибутку. Також ставка податку на додану вартість зменшується до 17%, а реєстрація іноземних інвестицій є не обов'язковою. Отже, дані законодавчі акти створюють надійну базу для приваблення іноземних інвестицій та їх захисту.

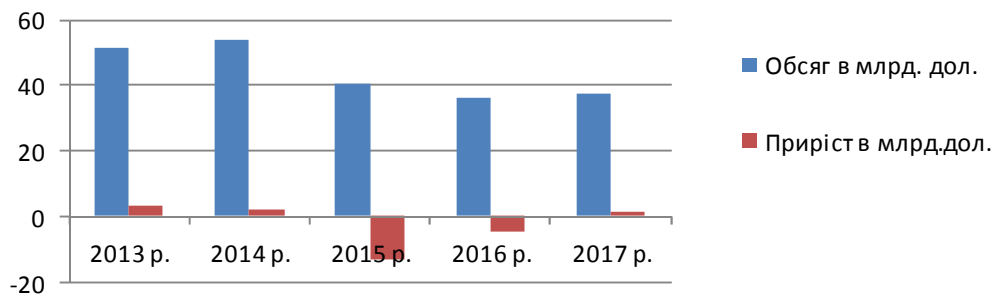


Рис.1 Динаміка прямих іноземних інвестицій в економіку млрд дол. США

*Складено за даними джерела[2]

Таблиця 1.

Прямі іноземні інвестиції з країн світу в економіку України

Країни	2013		2014		2015		2016		2017	
	млн. дол. США	%	млн. дол. США	%	млн. дол. США	%	млн. дол. США	%	млн. дол. США	%
Велика Британія	2556,5	4,7	2714,1	4,7	2145,5	4,7	1852,5	4,3	2008,5	5,4
Кіпр	17275,1	31,7	19035,9	32,7	13710,6	39,9	11744,9	27,2	9569,9	25,6
Нідерланди	5168,6	9,5	5561,5	9,6	5111,5	11,1	5610,7	12,9	5844,6	15,7
Німеччина	6317,0	11,6	6291,8	10,8	5720,5	12,5	5614,3	12,5	1604,4	4,3
Російська Федерація	3785,8	7,0	4287,4	7,4	2714,3	5,9	3392,1	7,8	4317,5	11,6

*Складено за даними джерела [2]

Як видно з таблиці 1 перше місце займає Кіпр (25,6% в 2017р., а 31,7% в 2013р.), цей факт пов'язаний з тим, що саме Кіпр є найближчою до України офшорною зоною. Тобто, велика кількість інвестицій пов'язана з корупційними схемами можновладців, які під видом інвестицій легалізують свій капітал. Для того, щоб побачити більш реалістичну картину інвестувань, слід звернути увагу на Нідерланди і Німеччину.

Виходячи з даних наведених в таблиці 1 та на рисунку 1 ми можемо стверджувати, що обсяг залучених інвестицій на кінець 2015р. із початку інвестування зменшився за два роки на 25,4%. Це свідчить про погіршення її інвестиційної привабливості, така ситуація обумовлена

політичною та економічною нестабільністю в країні, тобто військовими діями та високим рівнем корупції.

Заходи державного керівництва, по виведенню країни з кризи та поверненню їй статусу інвестиційно привабливої, відбилися на показниках у вигляді поступового збільшення обсягу інвестицій: їх приріст у період з 2016 – 2017рр.

Нажаль вільному залученню іноземних інвестицій перешкоджають певні негативні реалії, такі як наявність великої кількості нормативно-законодавчих актів, наказів, постановок КМУ, відсутність чітких механізмів виконання діючих законів, можливість для зловживання деякими нормами і порушення діючого законодавства через низку протиріч в законах. Найбільшим відштовхуючим фактором для іноземних інвесторів все ще залишається високий рівень корупції та нестабільність політичної ситуації в країні.

Отже виходячи з результатів дослідження ми можемо стверджувати, що кількість інвестицій впала більш ніж на 10 млн. дол. в період з 2013 – 2017рр. Причини, що заважають Україні повернути собі статус інвестиційно привабливої держави полягають у нестабільності політичної та економічної ситуації. Для покращення інвестиційного стану пропонується розробити план дій з підвищення інвестиційної привабливості та залучити до його створення широке коло експертів, науковців, представників органів державної влади.

Список використаних джерел:

1. Юрчик І.Б., Маценко А.А. Іноземні інвестиції в Україні: проблеми та перспективи. / Юрчик І.Б., Маценко А.А. // «Молодий вчений» травень, 2016 р. – № 5 (32). – С. 206.
2. Офіційний веб"сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. "Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення регуляторних бар'єрів для розвитку державно" приватного партнерства та стимулювання інвестицій в "Україні" [Електронний ресурс]: Закон України від 24.11.2015 № 817"19. — Режим доступу: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/817"19](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/817)

СВІТОВИЙ РИНОК МЕДУ: ЗАГАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ І МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ УКРАЇНИ

Босак Андрій Остапович

кандидат економічних наук, доцент, Національний університет
«Львівська політехніка»

Фірчук Юлія Русланівна

студент, Національний університет «Львівська політехніка»

Бджільництво належить до найдавніших занять українців. Україна – одна з провідних держав світу, яка має розвинене бджільництво, що забезпечує багато різних потреб. У світі Україну визнають як батьківщину культурного бджільництва, заснованого працею основоположника прогресивних ідей у галузі П.І. Прокоповича (1775-1850 рр.).

Динаміка світової ціни на природний мед за останні 10 років характеризується стабільним зростанням (рис. 1).

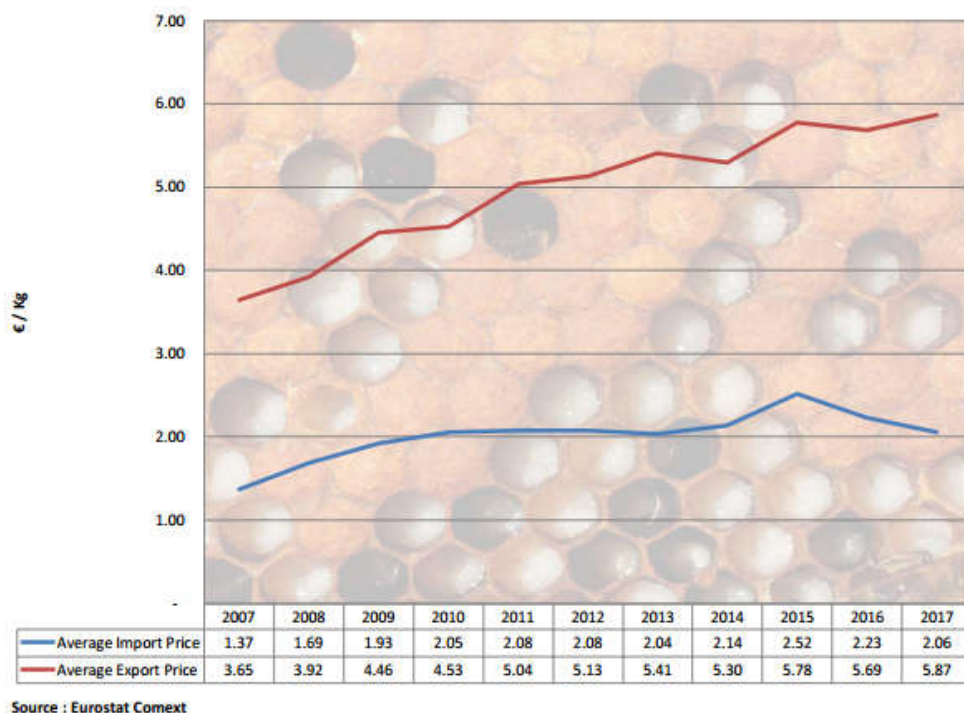


Рис.1. Динаміка світових експортних та імпортних цін на мед [1]

Обсяги торгівлі медом у світі за п'ять останніх років збільшилися на 30% і у 2016 р. досягли 659,2 тис. т, або 2,24 млрд. дол. США. Країни ЄС – найбільший імпортер і споживач меду на душу населення (близько 50%). США – другий найбільший імпортер меду (26,3%).

Україна – 7 країна у світі за обсягами експорту природного меду в 2016 р. За 6 місяців 2017 р. Україна збільшила експорт меду з 15,2 до 29,6 тис. т.

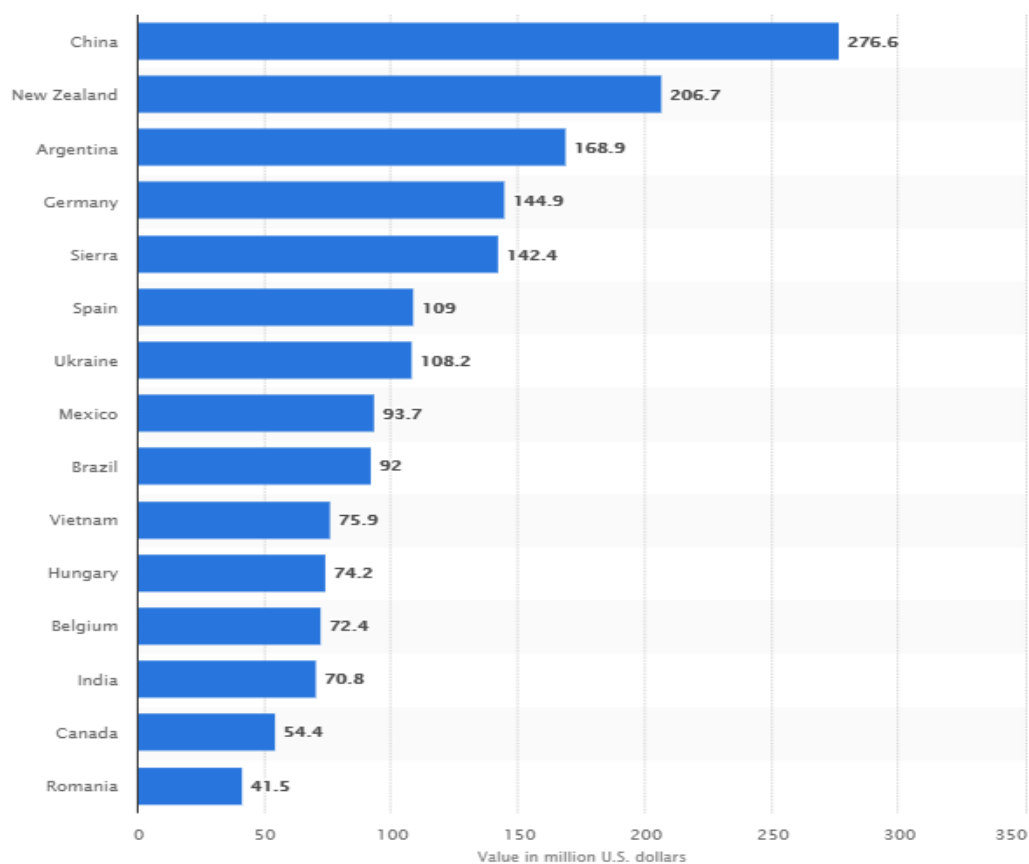


Рис. 2. Експортна вартість натурального меду у 2016 р. (млн. дол. США)
[2]

За сприятливих умов Україна найближчими роками має можливість збільшити виробництво меду на третину. Щоб вивести нашу країну в світові лідери з експорту меду потрібні зміни, а саме:

1. Для подальшого зростання треба переходити на промислове виробництво. Наприклад, у Канаді 7 тис. пасічників виробляють 29 тис. т меду, а в Україні – 400 тис. осіб виготовляють 80 тис. т. Продуктивність сім'ї бджіл у Канаді досягає 50 кг меду на рік, а у нас – 12-20 кг. Це тому, що в Канаді виробництво меду на промисловому рівні, а в Україні – на аматорському. Збільшити виробництво меду могло б об'єднання пасічників в кооперативи, бо бджільництво стає рентабельним починаючи із 100 сімей бджіл. Відповідно відбудеться підвищення якості та стандартизація продукції.

2. Український мед в основному експортується як сировина. Знизивши вартість меду на 29% у 2016 р. Україна збільшила експорт на 58,2%. Прибутки українських бджолярів зросли на 13%. Найбільшим імпортером залишається Німеччина (33%). Середня закупівельна ціна меду – 2 \$/кг. Часто німці фасують український мед, видаючи його за продукт, виготовлений в ФРН. Ціна такого «німецького» меду складає вже близько 10 євро/кг. Отже потрібно розвивати роздрібні продажі меду під

власними торговими марками. Зараз бджолярі в умовах жорсткої конкуренції віддають свою продукцію задешево.

3. Важливим питанням є розширення квот на експорт меду: наша країна реально експортує до ЄС значно більше меду. Попит на цей продукт настільки великий, що квоти на його поставку (5 тис. т у 2016 р. та 5,2 тис. т у 2017 р.) вичерпуються за кілька днів. Ринок США також перспективний. Всього 30% попиту там забезпечується власним виробництвом. Через це американський ринок надзвичайно конкурентний. Зокрема, активно змагаються за свою частку на ньому В'єтнам та Індія. Проте Україна не відстає і знаходиться в лідерах.

Список використаних джерел:

1. Eurostat [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>
2. World's Top Exports [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.worldstopexports.com/natural-honey-exporters/>

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНОГО РУХУ КАПІТАЛУ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Моложен Анастасія Сергіївна

студентка, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Через те, що в багатьох країнах кількість існуючого капіталу почала виходити за межі норми, в системі міжнародних економічних відносин з'явилася тенденція до міжнародного руху капіталу, який виступає невід'ємною часткою економік країн світу [1]. Сучасні особливості цієї форми міжнародних економічних відносин безпосередньо пов'язані з формуванням постіндустріального середовища, яке надало нові можливості та запропонувало інноваційний інформаційний простір для здійснення нових операцій. На сьогоднішній день суб'єкти міжнародних економічних відносин мають найсучасніше підґрунтя для формування масштабного та глобалізаційного міжнародного капіталу [2]. Крім того, велика кількість транснаціональних корпорацій, які розташовують свої дочірні компанії за межами однієї країни, здійснюють міжнародне інвестування, яке встановлює своєрідні фінансові зв'язки між країнами. Усі ці аспекти зумовлюють актуальність роботи та необхідність розгляду сучасних тенденцій міжнародного руху капіталу як невід'ємну частину системи міжнародних економічних відносин [1].

На міжнародній арені все більшу роль відіграють потоки прямих іноземних інвестицій, які надходять у різні країни світу. Така форма

міжнародного руху капіталу створює конкуренцію між державами за право його залучення [2].

Сучасні тенденції у прямих іноземних інвестиціях позначені помітними коливаннями у кількості інвестованого капіталу. Згідно з «Докладом про світові інвестиції ЮНКТАД» 2015 рік позначився високим рівнем динаміки. Загальна кількість інвестицій піднялась на 38 %, тобто до 1,76 трлн. доларів. Таке підвищення відмічене як найвище з часів глобальної фінансово-економічної кризи, яка відбулася у 2008-2009 роках. Ці результати безпосередньо пов'язані з тим, що серед багатьох транснаціональних корпорацій світу відбувалося багато злиттів та поглинань. Крім того, сучасний період позначений великою кількістю інвестицій в інноваційні проекти. До сучасних тенденцій у сфері міжнародного руху капіталу також можна віднести збільшення інвестування у країни, що розвиваються. У 2015 році був досягнений новий максимум, що становить 765 млрд. доларів [3].

У 2016 році тенденції прямих іноземних інвестицій почали мати негативний характер. Суть у тому, що їх динаміка почала знижуватися в умовах відсутності жвавого економічного розвитку. У першу чергу різкі зміни відчули країни, що розвиваються. Інвестиційні потоки цих країн знизилися на 14%, тобто до 646 млрд. доларів.

На сучасному етапі розвитку міжнародного руху капіталу почали збільшуватися прямі іноземні інвестиції у країни, що є розвинутими. Їх частка у сумарному притоці інвестицій у 2016 році становила 59 % (відбувся приріст на 5 %, що становить 1 трлн. доларів).

Порівняно з минулими періодами стабільного зниження прямих іноземних інвестицій у країни з перехідною економікою на сучасному етапі спостерігається жваве піднесення інвестування у ці країни. Насамперед збільшився обсяг надходжень капіталу у 2 рази, тобто до 68 млрд. доларів. Це безпосередньо пов'язано з тим, що на сучасному етапі глобалізації економіки з урахуванням впровадження нових технологій (особливо в інформаційній сфері) почала з'являтися величезна кількість проектів у різних сферах, які вимагають необхідних коштів для забезпечення їх функціонування. Країни з перехідним типом економіки не є виключення для отримання коштів для підтримання таких проектів.

На сьогоднішній день усі глобальні тенденції у системі міжнародного руху капіталу та у напрямках потоків прямих іноземних інвестицій визначаються найрозвинутішими об'єднаннями, такими як «Велика двадцятка» та Азійсько – Тихоокеанське економічне співробітництво [4].

Отже, сучасні тенденції міжнародного руху капіталу у міжнародних економічних відносинах зазнали впливу глобалізації світового господарства. Основна форма міжнародного руху капіталу – пряме

іноземне інвестування – має специфічну динаміку, яка зумовлена різними економічними факторами. Загалом, міжнародний рух капіталу відіграє важливу роль у функціонування економік багатьох держав та стимулює їх підвищення на якісно нові етапи розвитку.

Список використаних джерел:

1. Авдокушин Е. Ф., Международные экономические отношения// Е. Ф. Авдокушин / учебное пособие, 4-е издание, Москва, 1999.
2. Білоцерківець В. В., Завгородня О. О., Лебедева В. К. Міжнародна економіка// В. В. Білоцерківець, О. О. Завгородня, В. К. Лебедева / Підручник/ За ред. А. О. Задой, В. М. Тарасевича -К.: Центр учбової літератури, 2012. - 416 с.
3. World Investment Report, Key message and overview, UNCTAD, 2016. [Електронний ресурс]. Режим доступу: // http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf
4. World Investment Report, Key message and overview, UNCTAD, 2017. [Електронний ресурс]. Режим доступу: // http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_overview_en.pdf

Науковий керівник: Сардак Сергій Едуардович, доктор економічних наук, професор кафедри економіки та управління національним господарством, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

ОСОБЛИВОСТІ ЕКСПОРТУ ВОЛОСЬКОГО ГОРІХА

Полотняк Борис Васильович

студент, Національний університет біоресурсів та природокористування України

Томашевська Ольга Анатоліївна

кандидат економічних наук, доцент, Національний університет біоресурсів та природокористування України

Після подолання садоводами усіх проблем пов'язаних з вирощуванням цієї вибагливої, справді королівської рослини (древні перси називали волоський горіх царським) постає наступне питання: “Що з ним робити?”. Внутрішній ринок України може спожити 35-43 тис. тон горіха на рік при виробництві в 100-120 тис. тон. Цього недостатньо для реалізації всього виробничого потенціалу України. Ми займаємо 5-те місце в світі за виробництвом волоського горіха.

Обсяги виробництва волоського горіху в світі

Країна	2014/15	2015/16	2016/17
Китай	900,000	1,000,000	1,060,000
США	518,003	547,030	607,814
ЄС	107,900	116,000	113,000
Україна	102,740	115,080	100,000
Чилі	81,634	80,000	100,000
Туреччина	40,000	60,000	63,000
Молдова	32,000	30,000	32,000
Решта	43,500	43,500	39,000
Загалом	1,825,777	1,991,610	2,114,814
Країна	2014/15	2015/16	2016/17 (п)
Китай	900,000	1,000,000	1,060,000
США	518,003	547,030	607,814

Джерело: Economic Research Service (ERS)

Перспективними ринками для України є всі ринки топу споживання горіхів, це такі ринки як ринок ЄС, Близького Сходу та Середньої Азії, так як вони не так далекі як китайський ринок (топ 1 в споживанні горіху) та немає проблем з транспортними шляхами. Хоча у 2015 році був запущений “Новий шовковий шлях” до Китаю через Чорне море та Грузію але так як основою українського експорту є невеликі партії цей маршрут є складним та надто дорогим. У Європу експорт може здійснюватися автомобільними шляхами, для ринків Близького Сходу та Середньої Азії є морський транспорт який є порівняно дешевшим.

Динаміка споживання волоського горіху в світі

Країна	2014/15	2015/16	2016/17
Китай	956,400	1,075,200	1,150,000
ЄС	278,500	306,700	325,000
Туреччина	101,100	145,500	148,700
США	140,583	136,169	150,000
Японія	38,000	40,300	40,000
Південна Корея	33,900	30,500	32,000
Україна	43,140	39,380	34,700
Індія	32,700	43,100	36,800
Канада	17,900	24,000	26,500
Іран	11,300	19,300	20,000
Решта	105,941	111,050	134,500
Загалом	1,759,464	1,967,199	2,095,250

Джерело: Economic Research Service (ERS)

Дивлячись на євроінтеграцію України та створення зони вільної торгівлі (ввізне мито 0% за наявності сертифікату EUR.1) найперспективнішим ринком для України є ринок ЄС. Попит на український горіх в Євро Союзі завжди буде на високому рівні. Європа за рівнем споживання №2 у світі, що дає великі можливості для українських

садоводів. Як тільки горіховий бізнес вийде з тіні та перейде на промислові масштаби (зараз понад 90% виробництва належить домогосподарствам) попит на український волоський горіх у світі виросте в рази.

ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ М'ЯСА ТА М'ЯСОПЕРЕРОБКИ

Рубан Тетяна Сергіївна

аспірант кафедри міжнародної торгівлі Київського національного економічного університету ім. В.Гетьмана

На сьогодні Україна є провідним експортером зернових та олійних у світі, втім важливо розуміти, що це сировинні товари з низькою доданою вартістю. Тим не менше, експорт готових харчових продуктів низький. Оскільки на ринку м'яса та м'ясопереробки є компанії, що закріпили свої місця на світовому ринку, зокрема, ПАТ "Миронівський Хлібопродукт", що експортує заморожене м'ясо птиці, варто звернути увагу на дану галузь з точки зору експортного потенціалу.

Аналізуючи ринок м'яса, слід зазначити, що 48% [1,2] виробленої яловичини і 24% м'яса птиці експортується. Це відносно високе значення. Втім, відсутність стабільно сприятливих умов розвитку внутрішнього ринку м'яса за останні 7 років призвело до скорочення поголів'я великої рогатої худоби на 23% і поголів'я свиней на 12% [1]. За цей період зросло лише поголів'я свійської птиці - на 5,4% [1], чому сприяли сильні позиції виробників м'яса свійської птиці, державні дотації в цьому секторі та високий попит на українську продукцію на зовнішніх ринках. Також свій внесок в розвиток птахівництва вносять зміни в структурі ринку кінцевого споживання м'яса. Істотне зростання роздрібних цін на м'ясо, що відбулося у 2017 р, спричинило перерозподіл споживання в сторону дешевшого м'яса птиці.

Хоча на ринку м'ясних продуктів діяли ті ж негативні чинники, що і на ринку м'яса, розглянутий ринок виявився більш стійким в кризовий період. За рахунок можливості розширення асортименту в бік більш дешевих продуктів багато підприємств змогли зберегти свої позиції, та отримати поштовх розвитку в подальшому. М'ясопереробні підприємства мають можливість утримувати або знижувати ціни на свою продукцію за рахунок здешевлення компонентів рецептур продукту. Таким чином, завдяки більшій варіативності, ринок м'ясопродуктів має більше перспектив зростання.

Обсяг ринку в сегменті "ковбас і копчених виробів" за підсумками дев'яти місяців 2017 р зріс на 5,68% в порівнянні з аналогічним періодом 2016 року - з 172,6 тис. т. до 182,4 тис. т. втім, хоча відбулося зростання, даний сегмент залишається в нестабільному стані [3]. Починаючи з 2014 р сегмент "ковбас і копчених виробів" демонстрував негативну динаміку. Сегмент "ковбасних виробів" стійкіше відреагував на кризу. Перерозподіл стався всередині товарних груп сегменту в бік збільшення виробництва більш доступних за ціною кінцевим покупцям товарів. Тому в структурі виробництва ковбас, як і раніше, найбільша частка, - майже 70% [3], припадає на групу варених виробів (включаючи сосиски і сардельки).

Сегмент "м'ясних консервів" впав на 30% через зменшення державних витрат і зниження споживчого попиту. У структурі виробництва 86,7% м'ясних консервів виготовляються із субпродуктів, і лише невеликий відсоток - це консерви з м'яса: яловичини - 6,4%, свинини - 3%, м'яса птиці - 3,9% [3]. На найближчий час немає ніяких помітних тенденцій, які б дозволили цьому сегменту якісно змінитися.

Серед інших споживчих трендів останнім часом найбільш помітна тенденція зростання популярності нішевих видів м'яса (наприклад, качинового, гусячого, кролятини, індичого, баранини, конини, козлятини тощо) та продуктів їх переробки. На сьогодні сумарна частка всіх нішевих видів м'яса становить лише 5,6%, в той час як на частку традиційних видів м'яса припадає 94,4% від усіх обсягів споживання. [3] Проте, багато виробників вважають перспективними нішеві товарні групи, в структурі споживання яких найбільшу частку займає качине м'ясо - 48,3% [3]. Тренд зростання споживання нішевих видів м'яса стимулюється і підтримується зростанням споживання цих видів м'яса на європейському ринку. Українські виробники такої продукції на разі проходять всю необхідну сертифікацію, щоб стати постачальниками на зовнішні ринки. Характерно, що всупереч незначного зниження поголів'я попит на нішеву продукцію зберігається.

Ряд великих виробників мають сертифікати халяль і виробляють таку продукцію, зокрема, Миронівський Хлібопродукт. Розвивається цей сегмент, в тому числі, і за рахунок того, що не завжди продукція халяль позиціонується у високому ціновому сегменті, а частково представлена і в середньому ціновому сегменті. Хочу попит на таку продукцію всередині країни обмежений незначною чисельністю мусульман та євреїв в країні, для експортних ринків це конкурентна перевага або, іноді, обов'язкова вимога.

Важливим споживчим трендом є зростання сегменту так званих «крафтових» ковбас і органічних продуктів. Розвиткові сегменту сприяє висока якість продукції, адже невеликі виробники дуже пильнують за своєю репутацією, зруйнувати яку може навіть мала кількість негативних

відгуків. Закономірно, що зростання нестандартних продуктових рішень продовжиться в високому та середньому цінових сегментах.

Розвиток ринку організованого роздрібу і зростання частки великих холдингів сприяє зміні структури місць покупки. Так, на 2011 р частка магазинів мережевої торгівлі в структурі продажів м'яса і м'ясних продуктів становила 47% від загальних обсягів реалізації. У 2017 році ця частка вже перевищила 60%. [3] Збільшенню обсягів реалізації м'яса і м'ясопродуктів в магазинах сприяє не тільки скорочення споживання, а й зростання обізнаності кінцевих споживачів про ризики харчової безпеки.

Зі зростанням доходів населення можна буде очікувати приріст ринку від 3% до 7% щорічно протягом 2-3 років. [3] Всередині країни попит на м'ясо і продукти його переробки буде досить стабільний, так як частка цієї продукції в раціоні українців традиційно велика. Найбільші гравці будуть зберігати свої позиції, в тому числі й через відсутність значної для них конкуренції, як на ринку м'яса, так і на ринку м'ясних продуктів.

У найближчій перспективі триватиме пошук нових експортних напрямків українськими виробниками. Для забезпечення розвитку ринку необхідно виділити відправні точки зростання ринку в цілому і на споживчому рівні. Серед кроків для сприяння розвитку м'ясної галузі варто відзначити наступні: створення ефективної структури санітарного та ветеринарного контролю; гармонізація українського законодавства з Європейським; розподіл державної підтримки між усіма ринковими сегментами; активізація маркетингової активності виробників для створення позитивного враження про власні бренди і галузь в цілому.

Отже, складна ситуація на внутрішньому ринку змусила виробників м'яса та продуктів м'ясопереробки використовувати нові можливості. На внутрішньому ринку з'явилося багато пропозицій нішевих продуктів. Також виробники активно шукають можливості для виходу на експортні ринки і досягають в цьому результатів, зокрема майже половина виробленої яловичини та чверть м'яса птиці експортується. Експортні обсяги продовжують зростати. Слід зробити висновок, що ринок м'яса та продуктів м'ясопереробки має значний експортний потенціал.

Список використаних джерел:

1. Обсяг виробленої продукції (товарів, послуг) підприємств за видами економічної діяльності [Електронний ресурс] // Держкомстат. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/fin/ovpp/ovpp_2015_u.htm.

2. Товарна структура зовнішньої торгівлі у 2017 році [Електронний ресурс] // Держкомстат. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt1217_u.htm.
3. Мир продуктів. // РІА "Марко Пак". – 2018. – №1. – С. 2–18, 40–43, 50–61.

ФОРМУВАННЯ КОМПЕТЕНЦІЇ ФАХІВЦЯ З ОБЛІКУ І ОПОДАТКУВАННЯ В ПРОЦЕСІ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ «ФІНАНСОВИЙ ОБЛІК»

Головненко Марія Миколаївна

викладач, Київський технікум електронних приладів

Робота бухгалтера як високо кваліфікованого працівника вимагає від претендента на цю посаду ґрунтовних знань не тільки в сфері бухгалтерського обліку і податкової системи, а й економіки, фінансів, права, а також розуміння складних соціально-економічних процесів. Крім того, бухгалтер повинен мати компетенції участі в переговорах, виконувати завдання фінансового планування та фінансового контролю. Сучасний бухгалтер – не просто обліковець, а й аналітик, здатний керувати економічною та фінансовою службами підприємства, прогнозувати її розвиток.

Як вказує Н.В. Кічук, «для впевненого поступу у майбутнє українське суспільство потребує фахівців, підготовлених відповідно світовим освітнім вимогам, компетентних, амбітних, з інноваційним мисленням та сформованим прагненням реалізувати власні ідеї у суспільній життєдіяльності» [2].

З огляду на це, основною метою вищої освіти за спеціальністю 071 «Облік і оподаткування» є підготовка кваліфікованого фахівця з бухгалтерського обліку і оподаткування відповідного рівня та профілю, який є конкурентоздатним на ринку праці, достатньо компетентний, який вільно володіє професійними знаннями, вміннями та навичками, а також орієнтується в суміжних галузях діяльності.

При прийнятті на посаду головного бухгалтера фахівця, рекомендовано визначати його рівень знань щодо: законів, інших актів законодавства з питань регулювання господарської діяльності, ведення бухгалтерського та податкового обліку, основ технології виробництва продукції, основних принципів роботи на комп'ютері та відповідних програмних засобів [4].

За законодавчо визначеним переліком можна виділити сукупність навичок та вмінь, якими повинен володіти фахівець з бухгалтерського обліку й оподаткування, а також окреслити напрями та види навчальної роботи, спрямовані на формування професійної компетентності фахівця при вивченні дисципліни «Фінансовий облік».

Напрями навчальної роботи дозволяють виробити у студента навички проблемного мислення, зокрема, щодо визначення переваг та недоліків застосування окремих елементів системи бухгалтерського

обліку. Крім того, вони сприяють формуванню цілісної компетенції фахівця з обліку і оподаткування на основі конкретних кваліфікаційних вимог чинного законодавства до претендента на посаду бухгалтера.

Савченко О.П. наголошує на тому, що «загальною ідеєю компетентнісного підходу є компетентнісно-орієнтована освіта, яка спрямована на комплексне засвоєння знань та способів практичної діяльності, завдяки яким людина успішно реалізує себе в різних галузях своєї життєдіяльності» [5]. Проте, проблема формування практичних навичок посилюється ще й необхідністю постійного практичного досвіду ведення бухгалтерського обліку та здійснення бухгалтерського контролю. Так, досвід наукової бухгалтерської школи вказує на доцільність здійснення викладачами фахових дисциплін практичної діяльності, а також активного введення практичної компоненти та результатів емпіричних досліджень у інформаційне забезпечення викладання таких дисциплін.

Перевагами застосування компетентнісної моделі бухгалтерської освіти полягають у тому, що уможлиблює не тільки оцінку знаннєвої компоненти, а й встановити динаміку особистісних змін фахівця з обліку і оподаткування, зокрема, виконання групових завдань на заняттях з фінансового обліку дозволяють студентам навчитися розподіляти ролі при виконанні практичних завдань, а також координувати дії інших членів команди.

Зіньковським Ю. та Г. Мірських виділено у своєму дослідженні такі види компетентності: когнітивність, регулятивність, комунікативність, індивідуальність, рефлексивність [1].

Відповідно до результатів досліджень та враховуючи виділені вище джерела загальноосвітньої компетенції, окреслено напрями формування компетенції фахівця з обліку і аудиту в процесі вивчення дисципліни «Фінансовий облік».

Так, когнітивність використовується при викладанні дисципліни матеріалів наукових та практичних публікацій, що формує у студента необхідність проблемного мислення при вирішенні завдань практичного характеру. А також для проведення аналогій з організацією і методикою відображення окремих операцій в обліку підприємств для окреслення основних спільних та відмінних рис між ними, що дозволяє продемонструвати місце дисципліни у науці бухгалтерського обліку та виявити основні міждисциплінарні зв'язки.

Регулятивність спрямовує на вивчення, порівняння та узагальнення вимог системи нормативно-правових документів з обліку, що сприяє розвитку у студента вміння інтерпретувати норми законодавства в контексті можливості їх застосування в конкретних практичних ситуаціях.

Комунікативність при підготовці реферативних доповідей за

проблемними питаннями тематики, що вивчається, дозволяє студенту у логічній формі тезисно донести до колег найважливіші положення щодо організації та методики бухгалтерського обліку.

Індивідуальність визначає створення для студентів в межах інформаційного пакету дисципліни фонду завдань для самостійної роботи з заохочувальним оцінюванням її результатів, що дозволяє сформувати у студента бажання працювати над завданнями підвищеної складності та поглиблювати свої теоретичні знання

Рефлексивність скеровує виконання студентами тематичних папок, які містять наскрізне завдання з документування та облікового відображення основних господарських процесів підприємств та формування результатів такої діяльності та відповідної інформації у звітності підприємства, що дозволяє студенту в комплексі застосувати отримані при вивченні дисципліни знання, визначити проблемні моменти у засвоєнні ними матеріалу.

Отже, сучасні вимоги щодо кваліфікації фахівця з бухгалтерського і податкового обліку повинні враховуватися при розробці навчальних планів за відповідними напрямками підготовки та інформаційно-методичного забезпечення викладання окремих дисциплін. Необхідно враховувати також, що все більшого пріоритету серед роботодавців набувають вимоги щодо наявності у випускників системно сформованих інтелектуальних та комунікативних якостей, важливе значення має, крім іншого, і здатність до самоорганізації та до організації діяльності працівників.

Список використаних джерел:

1. Зіньковський Ю., Мірських Г. Компетентнісний підхід під час підготовки фахівців у вищих технічних навчальних закладах // Вища освіта України. – 2008. – № 4. – С. 29-36
2. Кічук Н.В. Компетентнісний підхід у вищій технічній школі: проблеми застосування [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://intellectinvest.org.ua/ukr/pedagog_editions_emagazine_pedagogical_science_autors_kichuk_nv/
3. Проблеми сучасної педагогічної освіти. Серія: Педагогіка і психологія – Збірник статей: Випуск 12. Ч.І. – Ялта РВВРВНЗ КГУ, 2006. –300 с.
4. Розроблення освітніх програм. Методичні рекомендації / Авт.: В.М. Захарченко, В.І. Луговий, Ю.М. Рашкевич, Ж.В. Таланова / За ред. В.Г. Кременя. – К. : ДП «НВЦ «Пріоритети», 2014. – 120 с.
5. Савченко О.П. Компетентнісний підхід у сучасній вищій школі // Е-журнал “Педагогічна наука: історія, теорія, практика, тенденції розвитку” [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.intellectinvest.org.ua/pedagog_editions_emagazine_edagogical_science_vypuski_n3_2

ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ВИКЛАДАННІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ДИСЦИПЛІН

Гузь Марія Юріївна

викладач, Київський технікум електронних приладів

Одним з основних напрямів розвитку сучасної педагогіки є інформатизація освіти. Новітні інформаційні технології знаходять все більше застосування у викладанні різних дисциплін, в тому числі і фінансово-економічних. Комп'ютеризація освіти – це реальність сьогодення.

До основних мотивів використання інформаційних технологій у викладанні фінансово-економічних дисциплін можна віднести наступні:

I. XXI століття – це епоха інформатизації. В Україні реалізується Національна програма інформатизації, відповідно до якої інформатизація – це сукупність взаємопов'язаних організаційних, правових, політичних, соціально-економічних, науково-технічних, виробничих процесів, що спрямовані на створення умов для задоволення інформаційних потреб громадян та суспільства на основі створення, розвитку і використання інформаційних систем, мереж, ресурсів та інформаційних технологій, які побудовані на основі застосування сучасної обчислювальної та комунікаційної техніки [1]. А в умовах розвитку інформаційного суспільства освітній процес із стандартизації та наслідування перетворюється в індивідуалізацію та диференціювання.

II. Стан сучасної української економіки вимагає від викладачів фінансово-економічних дисциплін швидкої реакції на зміни економічного середовища. Вони мають здійснювати моніторинг податкового законодавства, відстежувати нові літературні джерела, своєчасно отримувати інформацію про обсяги та динаміку основних економічних показників:

- абсолютних: кількість зайнятого населення, розмір мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму, обсяг дефіциту державного бюджету, розмір зовнішнього та внутрішнього боргу України тощо;

- відносних: ВВП на душу населення, темп інфляції, рівень безробіття, середня продуктивність і т.д.

Використання мережі Інтернет, в якій на офіційних сайтах Міністерства фінансів України, Національного банку України, Державної фіскальної служби України та інших органів фінансового регулювання оприлюднюється необхідна інформація, дозволяє не допускати використання застарілої інформації в процесі викладання, значно прискорює оновлення робочої документації (конспект лекцій, завдання для виконання практичних робіт, тестові завдання).

III. В теперішніх умовах освіти необхідно враховувати інтереси студентів, які активно використовують інформаційні технології. Сучасні студенти надають перевагу електронним носіям інформації, а не паперовим, тому викладачу в Методичних рекомендаціях до самостійного вивчення дисциплін до переліку інформаційних джерел необхідно включати посилання на інформаційні Інтернет-ресурси. Наприклад, до блоку нормативно-правового забезпечення доцільно включити офіційний портал Верховної ради України <http://rada.gov.ua/>, Урядовий портал <https://www.kmu.gov.ua>, офіційний сайт Національного банку України <https://bank.gov.ua/>.

Нові можливості застосування інформаційних технологій у викладанні дисциплін економічного спрямування можна представити наступним чином:

1. Розробка електронного конспекту лекцій з текстовими гіперпосиланнями в темах і переліку літератури.

2. Використання програми PowerPoint для мультимедійних презентацій як лекційних матеріалів, так і практичних та ситуаційних завдань.

3. Застосування методу електронного тестування для визначення проміжного результату засвоєння предмету. Для реалізації такого тестування доцільно використовувати систему Тесторіум, оскільки і студенти, і викладачі можуть користуватись нею безкоштовно, вона не потребує завантаження та конфігурування, в цій системі можна розмістити необмежену кількість тестів.

4. Розміщення всіх методичних матеріалів з дисципліни на віртуальній інтерактивній дошці, яка дає можливість об'єднати текст, зображення, аудіо- та відеоматеріал на одному майданчику, не потребує встановлення спеціального програмного забезпечення, лише необхідне підключення до мережі Інтернет [2]. Найбільш зручним вважаємо сервіс Padlet, основними перевагами якого є доступність (безкоштовний, не потребує реєстрації), легкий у використанні (не потребує спеціальних знань), мобільність (працює на всіх пристроях: смартфонах, планшетах, ноутбуках тощо), а також узгодженість з іншими Web-сервісами.

Запропонований комплекс електронних матеріалів зробить вивчення будь-якої фінансово-економічної дисципліни більш інтенсивним та цікавим для студентів, дозволить розширити їх творчий потенціал, суттєво підвищити ефективність засвоєння матеріалу, вийти за рамки традиційної моделі вивчення предмету.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про Національну програму інформатизації» [електронний ресурс]// Верховна Рада України: [офіційний веб портал]. –

Режим доступа до ресурсу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/74/98-вр> (дата звернення 18.05.2018). - Назва з екрана.

2. Хміль Н., Кисельова О. Формування у майбутніх учителів навичок використання інтерактивних дошок в освітньому процесі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://phm.kspu.kr.ua/ojs/index.php/NZ-PMFMTO/article/view/543/519>

КВАНТОВАЯ ЭКОНОМИКА

Спасский Игорь Дмитриевич

преподаватель, Одесский национальный экономический университет

Современное естественно-научное пространство, образующее общепринятую реальность, по сути сформировано классической физикой и примыкающим к ней биологией, химией, медициной. Так называемая ньютоно-картезианская парадигма определила на много веков ход не только научной мысли, но и формирование мировоззрения и культуры многих народов мира, создавая через редакторы восприятия и сознания феномен общепринятой реальности. При всех своих достоинствах такой взгляд на вещи имеет ряд ограничений и противоречий.

Естественно-научный взгляд на мир в полной мере выразился и в формировании и развитии экономической науки. Позиции меркантилистов и физиократов, классической и неоклассической школ, кейнсианцев и институционалистов практически полностью детерминированы ньютоно-картезианской парадигмой, что создало не только возможности развития экономической теории, но также породило ряд противоречий и ограничений.

Первая половина XX века была ознаменована рядом важнейших постановок в области теоретической физики. В частности это теория квантовых пространств и квантовая механика. Данное направление связано с формированием принципиально иной, по сравнению с классической, картины мира, в попытке разрешения основных диалектических противоречий между духом и материей, сознанием и вещественностью, миром психических феноменов и физической реальностью. В итоге появилась система взглядов, выходящих за пределы общепринятой картины мира, и, как это не парадоксально, обращающейся к традиционной мудрости, накопленной народами мира в процессе субъективного постижения экзистенций.

Основной позицией квантового подхода явилось гипотетическое предположение о наличии некоторого метапространства или сферы логосов, которое является исходным по отношению мира вещей

общепринятой реальности классической науки. Здесь проявляется близость учению В.И. Вернадского о ноосфере. Также, что является немаловажным, данное квазипространство можно не только постичь, но и взаимодействовать с ним оказывая определяющее влияние на мир общепринятой реальности. Данное пространство является особой формой бытия, существует по специфическим законам и проявляется в специфических формах, при этом являясь исходным по отношению к традиционной для нас естественно-научной реальности.

Диалектическое противоречие между духом и материей сопровождает человека на протяжении всей его истории, что находит подтверждение как в антропологических исследованиях, так и в мифологии. В человеке по сути встречаются такие бытийные формы как мир минералов, растений, животных, психодинамики, сознания и духа. От их субординированной интеграции по сути и зависит разрешение противоречия между материей и духом. Такая интеграция становится возможной в свете квантовой парадигмы.

Противоречие между духом и материей через систему превращенных форм в полной мере нашло свое отражение и в сфере товарного производства. Противоречия в отношениях между человеком и капиталом, капиталом и наемным трудом, человеком и природой, человеком и техникой по сути являются формами противоречия между духом и материей. Исторически проявлено бесчисленное множество фактов, свидетельствующих о том, что люди духа и высших форм творчества как правило находятся в конфликте с материальным миром. И наоборот люди, посвятившие себя деятельности в материальной реальности находятся вне духовных смыслов и экзистенциальных постижений. Отсюда порождается громадный диапазон противоречий экономической системы. К примеру, для осуществления процесса воспроизводства необходима определенная критическая масса потока фундаментальных открытий и прикладных изобретений. Как свидетельствует история, одних только материальных условий для этого недостаточно. Люди посвятившие себя фундаментальной науке и высшим формам творчества выходят за пределы вещных отношений. Однако для реализации фундаментальных открытий и разработок необходимы адекватные материальные условия и формы. Однако целью капитала является сверхприбыль, поэтому для него возможно внедрение таких открытий, которые не только не отрицают его внутренней сути, но и способствуют его дальнейшей эволюции по пути достижения своей основной цели через эксплуатацию, потребительство и различные формы экспансий, в том числе и военных.

Феномен предпринимательства, описанный Й.Шумпеттером и описанный в богатой бизнес-литературе по своей сути выражает поиск

разрешения данного противоречия, если отличать предпринимателя от капитала и наемного труда. Мотивацией капитала является прибыль при минимальных затратах, мотивацией наемного труда — средства к существованию также при минимальных затратах. Целью предпринимателя является реализация проекта путем интеграции духовных и материальных бытийных пространств. Высшие смыслы, прибыль и средства к существованию для предпринимателя являются факторами-компонентами проекта, сочетая и комбинируя которые он достигает поставленные цели. Именно поэтому зачастую предприниматели выходят на уровень метапространства, используя интуицию и экстрасенсорные способности, чаще всего сторонясь академической науки ньютоновского толка по причине маргинализации (навешивании ярлыков) последней ключевых бизнес-процессов, образующих успех проекта. Методы, используемые предпринимателями, близки к методам экзистенциального познания, проявленных в традициях многих культур.

Общепринятая реальность, сформированная парадигмой классической науки, по сути является лишь неким институциональным фактором, по сути замещающим истинную картину мира, обостряя противоречия между духом и материей, и, соответственно, ограничивая процесс субординированной интеграции различных форм бытия в человеке. Данная парадигма консервирует противоречия между капиталом и наемным трудом, природой и человеком, человеком и техникой. Парадигма классической науки по сути является идеологией капитала, до тех пор пока она будет жива будут существовать основные формы бытия и противоречия капитала, которые являются производными от противоречий между духом и материей. Квантовая же парадигма, основанная на постижении метапространства, позволяет решить данные противоречий и выйти на принципиально иной виток развития.

Исследуя в исторической ретроспективе процесс развития противоречий между духом и материей можно привечь дневники путешественников-бытописателей таких как Миклухо-Маклай, основываясь на той точки зрения, что современные племена являют собой реконструкцию форм жизни наших далеких предков. Племена в которых преобладало духовное постижение были в процессе исторических процессов подчиняемы племенами, где преобладали различные формы ведения экспансии, в частности военной организации и оружия. Таким образом в исторической ретраспективе победила власть военной силы и эксплуатация, а не высшая духовная деятельность, что и проявляется в мифотворчестве народов мира, - в частности в истории о грехопадении человечества. Однако человек является существом не только материальным, но и духовным, поэтому данное движение данного

противоречия пронизывает всю историю жизни человечества. Достаточно подробно механизмы действия и формы его разрешения представлены в работах Л.Н. Гумилева. Потоки духовных сил, действующие на духовные области бытия как отдельных людей, так и целых сообществ и этносов поражают масштабные исторические движения. Часто это происходит помимо воли и сознания людей, не удосужившихся освоить данные бытийные пространства. Отсюда возникает множество катаклизмов и исторических трагедий, как форм движения противоречий между духом и материей. В квантовой парадигме разрешение данного противоречия происходит через системное освоение важнейших областей бытия человека (а также социальных групп) и их субординированная интеграция, что снимает проблему неосознанного потока пассионарных импульсов и их конфликт с ложным эго, сформированным в пределах общепринятой картины мира. Квантовая парадигма по сути представляет собой путь освобождения от оков ложного эго, столь мешающего обществу, сформированному под действием традиционной классической науки.

Квантовая парадигма как основное исходное начало и сфера приложения экономической политики позволит разрешить конфликты между различными социальными группами и классовые противоречия, о чем свидетельствуют взгляды и опыт мыслителей Древнего Китая (в частности Лаодзы и Конфуция, в своих взглядах исходящих из постижения метопространства), а также библейская теократия.

Квантовый подход в исследовании товарного производства прежде всего состоит в постижении некоего метапространства, на уровне которого исчезает жесткая детерминированность человека в товарную систему, что значительно повышает степень как исследовательской свободы, так и возможности осуществления многовариантного поведения, основанного на интеграции духовных и материальных начал.

Культура как институциональный фактор, основанная на квантовом подходе, в самом своем стержне обратиться к традиции экзистенциального опыта и его проявления в пространственно-временном континууме. Тем самым повышая уровень не только индивидуальной гармонии каждого человека, но и общества в целом. Опыт экзистенциализации культурного пространства длится на протяжении всей истории человечества, однако в последние столетия он был сильно ограничен господством ньютоно-картезианской парадигмы, давящей над общественным сознанием.

Данная форма разрешения важнейших противоречий между духом и материей насчитывает много тысячелетий и ее осуществление показало высокую эффективность. Поэтому она заслуживает своего осуществления и на нашем историческом витке в целях эффективного разрешения накопившихся противоречий.

Для этого предлагается:

1. Системное формирование квантовой культуры сознания через систему образования, СМИ, литературы и киноискусства и других форм творчества. Причем не как внедрение некоей идеи, а расширения ряда наблюдений людей в обществе;

2. Финансирование фундаментальных и прикладных исследований в недрах квантовой парадигмы в естественно-научных областях, прежде всего педагогики и медицины.

3. Создание наукоградов — исследовательских центров, деятельность которых направлена на практическую реализацию квантовой парадигмы в важнейших областях жизни человечества;

4. Проведение финансовой, бюджетной, инвестиционной и инновационной политики, направленной на реализацию квантовой парадигмы.

Основной проблемой на пути реализации описанного подхода являются интересы капитала, по усугублению существующих противоречий в целях реализации своей основной цели. Однако эволюция массового сознания, порожденная квантовой парадигмой способна свести на нет их влияние по достижении некоей критической массы.

Список використаних джерел:

Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. М.: Экономика, 2002. С. 320-321

Рифкин Дж. Третья промышленная революция. Как горизонтальные взаимодействия меняют энергетику, экономику и мир в целом. М.: 2012.

Нелюбина Т.А. Романова О.А. Управление инновационной восприимчивостью социально-экономических систем. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2010. -176 с.

Хакен Г. Тайны природы. Синергетика – учение о взаимодействии. Москва-Ижевск: Институт компьютерных исследований, 2003. - 320 с.

Шумпетер Й. Теория экономического развития: (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.

Szabo, Nick Formalizing and Securing Relationships on Public Networks. First Monday (September 1997)

Підписано до друку 04.06.2018
Формат 60x84/16. Папір офсетний. Друк на дублюкаторі.
Умов.-друк. арк. 4,5. Обл.-вид. Арк 4,95.
Тираж 80 прим.

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

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

