

МІЖНАРОДНІ НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ ІНТЕРНЕТ-
КОНФЕРЕНЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО СПРЯМУВАННЯ
www.economy-confer.com.ua

Проблеми стабілізації економіки країни

Частина 2

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

16 грудня 2016 р.

Тернопіль
2016

"Проблеми стабілізації економіки країни": матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції економічного спрямування. У двох частинах. – Частина 2. - Тернопіль, 2016. – 160 с.

УДК 330 (063)
ББК 65я43

Збірник тез доповідей укладено за матеріалами доповідей економічної наукової інтернет-конференції «Проблеми стабілізації економіки країни», 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. 0977547363
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

ЧАСТИНА 1

Економіка та підприємництво

<i>Алексов Дмитро Володимирович</i> ПОКРАЩЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	15
<i>Богацька Наталія Миколаївна, Асаулюк Денис Євгенійович</i> ПІДХОДИ ДО КЕРУВАННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА У ТЕПЕРЕШНІЙ ЧАС.....	17
<i>Болбас Світлана Миколаївна</i> УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ.....	19
<i>Брожак Олександра Вікторівна</i> КАЗНАЧЕЙСТВО УКРАЇНИ ЯК СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ УКРАЇНИ.....	22
<i>Вільчинська Олена Миколаївна, Бевз Олена Олександрівна</i> ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	25
<i>Гайдаржійська Ольга Миколаївна, Лункіна Ірина Юріївна</i> ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДІВ ФІНАНСОВОЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ.....	28
<i>Гросул Вікторія Анатоліївна, Іванова Тетяна Павлівна</i> ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ, ЯКІ ВИЗНАЧАЮТЬ ФОРМАТ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ПІДПРИЄМСТВА РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА.....	30
<i>Гук Ольга Володимирівна, Отрох Ірина Анатоліївна</i> СУТНІСТЬ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ.....	33

<i>Єлісеєва Людмила Володимирівна, Гордійчук Ірина Вадимівна, Фенко Ярослав Ярославович</i> КРАУДФАНДИНГ: СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ.....	35
<i>Єлісеєва Оксана Костянтинівна, Скалько Тетяна Олегівна</i> СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	37
<i>Карась Даріна Миколаївна</i> ШЛЯХИ МІНІМІЗАЦІЇ ВИТРАТ НА ЛОГІСТИЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....	39
<i>Ковалюк Ірина Олексіївна</i> РОЗВИТОК КОНСАЛТИНГУ В УКРАЇНІ.....	42
<i>Корнієнко Вікторія Ігорівна</i> ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ ЗА ДОПОМОГОЮ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....	45
<i>Котлярова Ольга Ігорівна, Крамчанінова Майя Джемалівна</i> НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	48
<i>Кутвіцька Вікторія Олегівна</i> ОРГАНІЗАЦІЯ ЗАХИСТУ КОМЕРЦІЙНОЇ ТАЄМНИЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	51
<i>Левченко Я.В.</i> ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНО- РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ.....	52
<i>Макєєва Олександра Олегівна</i> ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА: СТРАТЕГІЇ, КОНЦЕПЦІЇ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ.....	55
<i>Маколкіна Олена Володимирівна</i> ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНУ ТА ОСНОВНІ ЙОГО ПРИНЦИПИ.....	58
<i>Марченко Валентина Миколаївна, Галай Денис Сергійович</i> НОВІ ТЕНДЕНЦІЇ СУЧАСНОГО МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВА.....	62

<i>Мілашовська Ольга Іванівна, Грянило Анжеліка Василівна, Підгорецька Любов Володимирівна</i> КАДРОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА РЕГІОНУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	63
<i>Мінкін Олександр Юрійович, Шеховцова Ірина Анатоліївна</i> ПОКАЗНИК ДЛЯ ВИМІРУ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОТУЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЧАСОВИЙ РЯД.....	65
<i>Набільська Анастасія Сергіївна</i> ЛОГІСТИЧНА СКЛАДОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	68
<i>Піскун Єлізавета Олександрівна, Скороход Анастасія Олександрівна, Сита Євгенія Миколаївна</i> МЕТОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ: СУТНІСТЬ І КЛАСИФІКАЦІЯ.....	69
<i>Рожко Тетяна Романівна, Кутаренко Наталя Ярославівна</i> ОСОБЛИВОСТІ ПІДХОДІВ ДО РОЗРАХУНКУ ВАРТОСТІ БУДІВЕЛЬ ТА СПОРУД.....	71
<i>Савенко Ганна Євгенівна</i> АСОЦІАЦІЯ З ЄС: МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	73
<i>Федотова Олена Миколаївна</i> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ КАЗНАЧЕЙСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ ЗА ДОХОДАМИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ.....	75
<i>Шаповаленко Денис Олександрович, Баландіна Ірина Сергіївна, Бірюкова Дар'я Андріївна</i> ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННИЙ КОМПЛЕКС ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА СИСТЕМИ ТУРИЗМУ.....	77
<i>Шевчук Наталія Віталіївна</i> СОЦІАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ: СУТНІСТЬ ТА НАСЛІДКИ.....	80
<i>Яворська Ірина Сергіївна, Кучер Юлія Євгенівна</i> АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	82

<i>Cheprakova Anasstasiia Andriivna</i> INTERNET AS AN EFFICIENT MARKETING TOOL FOR INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	85
<i>Алакадієва Ліана Магомедівна</i> ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ.....	87
<i>Асаулюк Денис Євгенійович, Поліщук Ірина Ігорівна</i> МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ТОВАРУ НА ПРИКЛАДІ ТМ «ROSHEN».....	88
<i>Білик І.</i> ПЕРСОНАЛІЗАЦІЯ ПРОДУКТІВ І ПОСЛУГ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ.....	91
<i>Волкова Милиця В'ячеславівна</i> ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ.....	95
<i>Вороніна Олена Олегівна</i> ФОРМУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	97
<i>Гакман Олексій</i> НОВІ МЕТОДИ ПРОСУВАННЯ ТОВАРІВ НА РИНКУ.....	98
<i>Гусак Юлія Володимирівна</i> МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ.....	101
<i>Калюжна Яна Юрївна</i> ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА РАХУНОК МОДЕРНІЗАЦІЇ ОБЛАДНАННЯ.....	103
<i>Конотоп Віталій Володимирович</i> СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ СТРАТЕГІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	105
<i>Короткова Марина Геннадіївна</i> УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	107

<i>Крива Яна Аркадіївна</i> СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО МАРКЕТИНГОВОЇ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	109
<i>Круглов Віталій Вікторович, Кадук Юлія Сергіївна</i> КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК ОСНОВА ІМІДЖУ СУЧАСНИХ КОМПАНІЙ.....	111
<i>Круглов Віталій Вікторович, Кобиф Тетяна Георгіївна</i> УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.....	114
<i>Круглов Віталій Вікторович, Озерова Наталя Юріївна</i> КОМУНІКАЦІЙНИЙ ПРОЦЕС В УПРАВЛІННІ ТУРИСТИЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ.....	116
<i>Круглов Віталій Вікторович, Пасинок Аліна Юріївна</i> ІНТЕРНЕТ ЯК ЗАСІБ МАСОВОЇ КОМУНІКАЦІЇ.....	118
<i>Круглов Віталій Вікторович, Полозенко Євгеній Сергійович</i> КОНФЛІКТ ЯК ПРОБЛЕМА В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ.....	120
<i>Курганська Марина Костянтинівна</i> ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ КРИЗИ.....	123
<i>Левченко Денис Маріанович</i> ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	124
<i>Ліштаба Людмила Вікторівна</i> ФОРМУВАННЯ ОСНОВНИХ ЛІДЕРСЬКИХ КОМПЕТЕНЦІЙ МЕНЕДЖЕРІВ ДЛЯ РОБОТИ В СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я.....	126
<i>Лук'янов Віктор Іванович</i> НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВО- КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА РЕГІОНУ.....	128
<i>Лук'яненко Вікторія Євгенівна</i> СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ.....	129
<i>Мазур Аліна Борисівна</i> УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	131

<i>Москальов Максим Анатолієвич, Присяжнюк Тетяна Іванівна</i> УПРАВЛІНСЬКІ РІШЕННЯ ЯК СКЛАДОВА ПРОЦЕСУ АДМІНІСТРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ.....	133
<i>Нгуєн Тхі Тхуї Лінь</i> УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ЗМІН НА КОМУНАЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ ХТМ.....	135
<i>Нерух Яна Ігорівна</i> ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ НА ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	137
<i>Оболенцева Лариса Володимирівна</i> ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОСТІ РЕГІОНУ.....	139
<i>Оболенцева Лариса Володимирівна, Сімоне Олена Павлівна</i> РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО СТВОРЕННЯ ПОЗИТИВНОГО ТУРИСТИЧНОГО ІМІДЖУ УКРАЇНИ.....	141
<i>Пихтіна Валерія Юріївна</i> ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ МАРКЕТИНГУ.....	143
<i>Подус Тетяна Володимирівна</i> МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ, ЯК ВИЗНАЧАЮЧИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	145
<i>Рибак Ганна Іванівна</i> НАПРЯМИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ АДРЕСНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПІДТРИМКИ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ.....	147
<i>Романенко Ольга Олександрівна</i> ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	148
<i>Савицька Олена Миколаївна, Балашук Неля Миколаївна</i> МІСЦЕ ТА РОЛЬ КОНТРОЛІНГУ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	151
<i>Семенюк Світлана Богданівна, Гончаровська Інна</i> КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ РИНКОВИХ УМОВАХ.....	153

**Солошенко Микита Володимирович ОСНОВИ
АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....155**

**Шевченко Вікторія Сергіївна УПРАВЛІННЯ КАР'ЄРОЮ
НА ПІДПРИЄМСТВІ.....156**

**Якименко Олег Вікторович ОЦІНКА РІВНЯ ІННОВАЦІЙНОГО
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНІВ
УКРАЇНИ.....158**

ЧАСТИНА 2

Облік, статистика і аудит

**Затуливітер Юлія Сергіївна СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ
КОНТРОЛЮ ЗА ЕКОЛОГІЧНИМИ ВИТРАТАМИ.....15**

**Качмар Оксана Василівна, Копча Галина Миронівна ГОТОВА
ПРОДУКЦІЯ ЯК ОБЛІКОВО-ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ.....16**

**Колесникова Анастасія Анатоліївна, Чулкова Аліна Юріївна
ПОДАТКОВІ НАДХОДЖЕННЯ В РОЗРІЗІ РЕГІОНІВ.....18**

**Крупко Марія Павлівна АМОРТИЗАЦІЯ ОСНОВНИХ
ЗАСОБІВ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ І ПОДАТКОВОМУ ОБЛІКУ:
ВІДМІННОСТІ Й СУПЕРЕЧНОСТІ.....21**

**Малецька Ольга Іванівна, Салука Ірина Ярославівна
ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ АВТОМАТИЗАЦІЇ
БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....23**

**Мельник Вікторія Віталіївна КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ
МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ АУДИТУ.....26**

**Мосійчук Інна Богданівна ПОДАТОК НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ
ОСІБ У КОНТЕКСТІ ЗМІН ЗАКОНОДАВСТВА.....28**

**Мурашко Ірина Сергіївна БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК
ОРЕНДНИХ ОПЕРАЦІЙ ЗГІДНО НАЦІОНАЛЬНИХ ТА
МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО
ОБЛІКУ.....30**

<i>Пастернак Марія Мар'янівна</i> АУДИТ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ.....	32
<i>Підласко Ольга Миколаївна</i> АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ ДОХОДІВ, ВИТРАТ І ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	35
<i>Сікестіна Наталія Геннадіївна</i> МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	38
<i>Сливінська Оксана Богданівна, Паньків Оксана Романівна</i> ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ.....	42
<i>Шевченко Любов Ярославівна, Євдокимова Дарина Євгенівна</i> СУТНІСТЬ ІНТЕГРОВАНОГО БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ.....	43
<i>Шевчук Олена Дмитрівна, Поліщук Віта Віталіївна</i> ДЕРЖАВНА АУДИТОРСЬКА СЛУЖБА УКРАЇНИ: ІСТОРИЧНИЙ РОЗВИТОК ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ.....	45
<i>Якимець Ірина Андріївна, Лободзинська Тетяна Петрівна</i> АУДИТОРСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ОЦІНКА РИЗИКІВ.....	47
<i>Яковець Світлана Володимирівна</i> АУДИТ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	50
<u>Економічний аналіз. Економіко-математичне моделювання</u>	
<i>Бурдун Олександр Сергійович</i> СТАТИСТИЧНІ МЕТОДИ У ЕКОНОМІЧНОМУ АНАЛІЗІ. МЕТОД ГРУПУВАННЯ.....	53
<i>Геделевич Єлена Василівна</i> КЛАСИФІКАЦІЯ ОПЕРАЦІЙНОГО РИЗИКУ ЯК ЗАСІБ МОДЕЛЮВАННЯ.....	55
<i>Мельник Вікторія Віталіївна</i> ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	59

<i>Мороз Максим Андрійович</i> СТАТИСТИЧНІ МЕТОДИ У ЕКОНОМІЧНОМУ АНАЛІЗІ. МЕТОД ГРУПУВАННЯ.....	61
<i>Пасічник Роман Мирославович, Гелета Роман Миколайович</i> МОДЕЛЬ ПРОГНОЗУВАННЯ НАДІЙНОСТІ ПОСТАЧАЛЬНИКІВ.....	64
<i>Пасічник Роман Мирославович, Кравчишин Руслана Романівна</i> МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ОБСЯГІВ ПРОДАЖ.....	66
<i>Секереш Вікторія Іванівна</i> ДИНАМІЧНА МОДИФІКОВАНА МОДЕЛЬ ЛЕОНТЬЄВА-ФОРДА.....	68
<i>Хома Надія Григорівна, Іванюк Ігор Петрович</i> ІНФОРМАЦІЙНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ОСНОВІ ТЕОРІЇ ГРАФІВ.....	70
<u>Банківська справа.</u> <u>Фінанси, грошовий обіг та кредит</u>	
<i>Вашук Ірина Петрівна, Данилевська–Жугунісова Ольга</i> ІНФЛЯЦІЯ ТА ЇЇ НАСЛІДКИ ДЛЯ КРАЇНИ.....	75
<i>Войтюк Анюта Валеріївна</i> ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ФУНКЦІЇ КРЕДИТУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ.....	76
<i>Ковальов Богдан Леонідович, Воронін Олександр Андрійович</i> ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ДЕРИВАТИВІВ.....	79
<i>Лук'янець Богдана Петрівна</i> ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ПРОВЕДЕННЯ ФІНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ БАНКІВ.....	81
<i>Проценко Юлія Максимівна</i> ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	83
<i>Свєтайло Дмитро Олександрович</i> ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО- ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКУ.....	85

Податкова система. Бюджетна система.
Правові відносини в економічній системі

<i>Вовченко Геннадій Геннадійович</i> МІСЦЕВІ ПОЗИКИ ТА ЇХ РОЗВИТОК В УКРАЇНІ.....	88
<i>Долгополов Олександр Федорович</i> ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ.....	90
<i>Долгополов Олександр Федорович</i> ПЕРЕРАХУВАННЯ ІНОЗЕМНОЇ ВАЛЮТИ НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ МІЖ ЮРИДИЧНИМИ ОСОБАМИ БЕЗ ОТРИМАННЯ ЛІЦЕНЗІЇ.....	94
<i>Долгополов Олександр Федорович</i> ПОДАТКОВИЙ КОНСАЛТИНГ ЯК САМОСТІЙНИЙ ВИД ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	99
<i>Костенко Тетяна Андріївна</i> ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ.....	101
<i>Прокопчук Ганна Юріївна, Слободянюк Наталя Олександрівна</i> ОПОДАТКУВАННЯ ПЕНСІЙ УКРАЇНСЬКИХ ПЕНСІОНЕРІВ....	104
<i>Сапаль Станіслав Едуардович</i> МЕХАНІЗМ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УДОСКОНАЛЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ВИДАТКІВ ДЛЯ СТВОРЕННЯ НАЛЕЖНИХ ПЕРЕДУМОВ ЗАДОВОЛЕННЯ ПОТРЕБ СУСПІЛЬСТВА.....	106
<i>Сергійчук Дмитро Іванович</i> ПОРІВНЯННЯ ДЕЯКИХ ВИДІВ ПОДАТКІВ УКРАЇНИ ТА КРАЇН СВІТУ.....	109
<i>Танська Вікторія Ігорівна</i> СУЧАСНИЙ СТАН БЕЗРОБІТТЯ В КРАЇНІ.....	111
<i>Шапоренко Олена Олександрівна</i> ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ВИДАТКАМИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ.....	113
<u>Інвестиційно-інноваційні процеси в економіці</u>	
<i>Дегтярєва Єлизавета Миколаївна, Весловська Анна Олександрівна</i> ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ УКРАЇНИ АБО ХТО ГОТОВИЙ ІНВЕСТУВАТИ ГРОШІ?.....	117

***Зубков Руслан Сергійович* НАПРЯМКИ ФОРМУВАННЯ
СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО
РОЗВИТКУ РЕГІОНУ.....119**

***Кодлубовська Вероніка Олександрівна* ПРОБЛЕМИ ТА
ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....123**

***Коломієць Олена Георгіївна* ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ
ІТ-СЕКТОРУ В УКРАЇНІ НА ОСНОВІ ВЕНЧУРНОГО
ІНВЕСТУВАННЯ.....126**

***Колосенко Катерина Олександрівна, Зеленська Марина
Олександрівна* МІСЦЕ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ.....129**

***Мельничук Вікторія Едуардівна, Рощина Надія Василівна*
ВПЛИВ РОЗВИТКУ ІНФОКОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ
НА ПРОЦЕС ПОШУКУ ІНВЕСТИЦІЙ.....132**

***Олексієнко Ольга Петрівна* МОДЕЛЮВАННЯ РОЗРОБКИ
ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....134**

***Семенова Юлія Олександрівна* ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО
РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ
УКРАЇНИ.....136**

Світова економіка та міжнародні відносини

***Алексов Дмитро Володимирович* КОНВЕРГЕНЦІЯ ЯК
ПЕРЕДУМОВА ВИХОДУ НА НОВІ РИНКИ.....140**

***Королева Наталія Вадимовна, Левченко Александр Сергеевич*
ПРОБЛЕМЫ И РИСКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ВОССТАНОВЛЕНИЯ ТЕРРИТОРИЙ В ПОСЛЕВОЕННЫЙ
ПЕРИОД.....142**

***Мединська Тетяна Ігорівна* НАСЛІДКИ МІЖНАРОДНОЇ
ЕКСПАНСІЇ АМЕРИКАНСЬКИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ТНК ДЛЯ
РОЗВИТКУ ЛОКАЛЬНИХ РИНКІВ.....144**

***Негода Анна Вікторівна* СУЧАСНІ МЕТОДИ
ПРОГНОЗУВАННЯ ЦІН ТА КУРСІВ ВАЛЮТ.....147**

***Тупік Катерина* ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ
ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ.....149**

Економічна наука та освіта

***Федоренко Васильй Александрович* КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ
КАК ВАЖНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ.....155**

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ КОНТРОЛЮ ЗА ЕКОЛОГІЧНИМИ ВИТРАТАМИ

Затулівітер Юлія Сергіївна

аспірантка Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Для організації контролю за екологічними витратами діє система показників охорони навколишнього середовища, котра ґрунтується на розробленій у 70-ті роки системі статистичної звітності щодо навколишнього середовища. На нашу думку треба покращити збір інформації і привести у відповідність до нагальних потреб навколишнього середовища і з урахуванням розвитку економіки. Прийнято вважати, що показник повинен не тільки відповідати на питання, в якому стані знаходиться той чи інший об'єкт а і показувати тенденцію певного, досліджуваного явища. Показники надають інформацію більш зрозуміліше ніж комплексні статистичні, економічні чи інші наукові групи даних. На нашу думку процес формування інформаційної навантаженості показника можна представити у формі піраміди (Рис.1)



Рис. 1 Процес змістового наповнення показників.

Джерело: розроблено автором самостійно.

Відповідно до наведеного вище рисунку, дуже важливим є збір і відповідно формування первинних даних для подальшого аналізу.

Система показників стану навколишнього середовища безпосередньо пов'язана з чинною системою статистичної звітності. На минулому етапі розвитку дана форма статистичної звітності забезпечила збір даних про найбільш гострі проблеми, пов'язані з антропогенним впливом на окремі складові навколишнього середовища і поклала основу для побудови системи показників, яка складалася з наступних розділів:

- показники стану, використання і охорони водних ресурсів;
- показники забруднення, стану і охорони атмосферного повітря;
- показники стану, використання і охорони земельних ресурсів;
- показники стану, використання і охорони лісових ресурсів;
- показники наявності, охорони і використання тваринного та рослинного світу;

- показники охорони надр, наявності і раціонального використання мінеральних ресурсів;
- показники наявності, стану і охорони заповідних територій;
- показники утворення, видалення і утилізації промислових відходів;
- показники утворення побутових відходів і охорони навколишнього середовища від їх забруднення;
- показники наявності, стану і використання основних фондів природоохоронного призначення.

На сьогодні система статистичної звітності в галузі охорони навколишнього середовища не дає повної, достовірної та прозорої інформації про критичні параметри впливу для конкретних екосистем та груп населення. На нашу думку слід виходити з міжнародних вимог та впроваджувати показники які б відображали еколого-економічні процеси на національному рівні.

Список використаних джерел:

1. Акімова Т.А., Хаскин В.В. Основы экоразвития: учебное пособие / Т.А. Акімова, В.В. Хаскин – М.: Издательство Московская экономическая академия, 1994. – 312с.
2. Wayne R. Ott. Environmental Statistics and Data Analysis. –CRC-Press, 1995. – 336р.

ГОТОВА ПРОДУКЦІЯ ЯК ОБЛІКОВО-ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

Качмар Оксана Василівна

кандидат економічних наук, доцент, ВП НУБІП України "Бережанський агротехнічний інститут"

Копча Галина Миронівна

слухач магістратури, ВП НУБІП України "Бережанський агротехнічний інститут"

Результатом виробництва є створення готової продукції. Сучасні економісти готову продукцію тлумачать, як продукцію, котра повністю завершена обробкою на конкретному підприємстві, пройшла усі стадії технічного випробовування, приймання, укомплектування, відповідно до умов договорів із замовниками та відповідає стандартам або затвердженим технічним умовам, не потребує подальшої обробки на цьому підприємстві і здана на склад чи передана замовнику.

Обґрунтовуючи суть готової продукції, Ф. Ф. Бутинець вводить поняття „і придатна для споживання” [1, с. 85]. До цього трактування М. І. Должанський та А. М. Должанський додають, що „готова продукція може мати, а може не мати кількісні та якісні характеристики, але завжди продукція має вартісну характеристику. Усі елементи виробничого

процесу – сировина, матеріали, які перебувають на різних стадіях технологічного процесу, утворюють незавершене виробництво та формують вид виробничого запасу”. [2, с. 214]. У свою чергу, Н. М. Ткаченко готовою продукцією вважає „матеріальний результат виробничої діяльності кожного підприємства” [3, с. 398].

Відповідно до П(С)БО 9 „Запаси” готовою продукцією, вважається продукція, що виготовлена на підприємстві, в установі, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актом [4].

Якщо врахувати галузеву специфіку функціонування сільськогосподарських підприємств, то їх діяльність пов’язана з поняттям сільськогосподарська продукція. Так, у П(С)БО 30 «Біологічні активи» передбачено, що сільськогосподарська продукція – це актив, одержаний в результаті відокремлення від біологічного активу, призначений для продажу, переробки або внутрішньогосподарського споживання[5].

Інструкцією про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку передбачено категорію «продукція сільськогосподарського виробництва», до якої відноситься продукція, одержана від власних рослинницьких, тваринницьких та промислових підрозділів підприємства.

Таким чином, для сільськогосподарських підприємств готовою є не лише продукція, як продукт обробки (переробки) доведений до належного стану використання, а й продукція сільськогосподарського виробництва (зерно, зерновідходи, солома, плоди, ягоди, молоко тощо).

Отже, готова продукція для сільськогосподарських підприємств – це частина запасів та сільськогосподарської продукції, виготовлених підприємством, які призначені для подальшого продажу, внутрішнього використання і не потребують технічних та біологічних перетворень.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підруч. для студ. спец. «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. – 7-ме вид., доп. і перероб. / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: Рута, 2006. – 832 с.
2. Должанський М. І., Должанський А. М. Бухгалтерський облік в Україні з використанням Положень (стандартів) бухгалтерського обліку: навч. посібник / М. І.Должанський, А. М.Должанський. – Л.: Львівський банківський інститут НБУ, 2003. – 494 с.
3. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України / Н.М. Ткаченко. – К. : А.С.К., 2000. – 784 с.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [Електронний ресурс] Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. №246 : – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» [Електронний ресурс] Наказ Міністерства Фінансів України від 18.11.2005 р. №790: – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05>.

ПОДАТКОВІ НАДХОДЖЕННЯ В РОЗРІЗІ РЕГІОНІВ

Колесникова Анастасія Анатоліївна

студентка, Університет державної фіскальної служби України

Чулкова Аліна Юріївна

студентка, Університет державної фіскальної служби України

Суспільно-політичні події в Україні призвели до значних змін у соціально-економічному розвитку регіонів та громад і зумовили необхідність чіткого окреслення напрямів подальших змін державної регіональної політики.

Скорочення обсягів виробництва, призупинення реалізації інвестиційних проектів, наростання кризових явищ у соціальній сфері і, поряд з тим, започаткування децентралізації влади, законодавче унормування основоположних засад державної регіональної політики, зростання самостійності громад у формуванні перспектив розвитку – ці та інші характерні риси сучасного розвитку України є підставою для ретельного аналізу і розроблення низки пропозицій щодо використання позитивного потенціалу запроваджуваних змін.

У сфері бюджетного забезпечення регіонального та місцевого розвитку склалася наступна ситуація. Загальний обсяг надходжень до місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) за 2014 рік становив 101,1 млрд грн, що на 3,9 % менше за аналогічний показник 2013 року і у 2 рази більше за 2015 рік – 365,6 млрд.грн. Невиконання плану по доходах спостерігалось вперше з 2009 року. Також, вперше з 2009 року динаміка темпу зростання доходів місцевих бюджетів має від'ємне значення порівняно з минулими роками – 96,1 % проти 104,4 % 116,6 % у 2010-2013 рр. Зниження доходів у абсолютній сумі відбулося упродовж червня-грудня 2014 року, а у вересні 2014 року рівень надходжень до місцевих бюджетів знизився до рівня вересня 2011 року. Понад 83,6 % усіх доходів (8,3 млрд грн) у доходах місцевих бюджетів становили податкові надходження. Традиційно найбільшим джерелом доходів місцевих бюджетів був податок на доходи фізичних осіб, надходження якого за грудень 2014 року склали 6,7 млрд грн. Місцеві податки і збори надійшли у сумі 425,0 млн грн.

У регіональному розрізі найбільший темп приросту доходів спостерігався у Рівненській області, де він склав 28,9 %. Зниження показників приросту доходів спостерігалось у двох регіонах – Донецькій та Луганській областях (-40,6 % та -45,5 % відповідно). Крім цього, в Донецькій та Луганській областях скорочення видатків склало -4,7 % та -46,5 % відповідно.

Обсяги видатків місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) у 2014 році становив 223,5 млрд грн, що на 2,4 % більше за відповідний показник 2013 року. Однак, у грудні 2014 року видатки

зменшилися на 4,2 % щодо показника грудня минулого року та становили 26,4 млрд грн. Найбільший обсяг видатків місцевих бюджетів спрямовувався на освіту, охорону здоров'я, соціальний захист та соціальне забезпечення. У грудні 2014 року їх обсяги становили відповідно 8,7 млрд грн (або 33,1%

видатків місцевих бюджетів), 5,8 млрд грн (або 21,9 %) та 5,2 млрд грн (або 19,5 %).

У регіональному розрізі найбільший темп приросту видатків спостерігався у Рівненській області, де він збільшився на 23,9 % щодо відповідного показника 2013 року.

Водночас у трьох регіонах відбулося зменшення обсягів видатків – у Кіровоградській, Донецькій та Луганській областях скорочення склало 2,2 %, 44,7 % та 46,5 % відповідно.

Запланований обсяг доходів бюджетів регіонів України на 2015 рік (з урахуванням трансфертів з державного бюджету) наведено у табл. 1.1.

Показники доходів обласних та міського м. Києва бюджетів (затверджено рішеннями відповідних рад на 2015 рік) (табл.1)[1].

Таблиця 1

Регіони	Доходи обласного бюджету			
	всього, млн грн*	позиція у рейтингу	на 1 особу, грн**	позиція у рейтингу
Вінницька	3940,8	8	2447	19
Волинська	3113,0	16	2985	2
Дніпропетровська	8853,9	2	2702	4
Житомирська	3346,6	12	2664	5
Закарпатська	3158,9	14	2508	14
Запорізька	4518,7	6	2559	11
Івано-Франківська	3616,4	10	2616	6
Київська	4166,6	7	2410	20
Кіровоградська	2532,9	21	2583	8
Львівська	6624,2	3	2610	7
Миколаївська	3005,6	17	2581	9
Одеська	5667,6	5	2365	22
Полтавська	3679,2	9	2539	13
Рівненська	3345,7	13	2881	3
Сумська	2782,9	18	2477	17
Тернопільська	2727,2	19	2549	12
Харківська	6299,7	4	2306	23
Херсонська	2631,4	20	2464	18
Хмельницька	3349,2	11	2574	10
Черкаська	3123,2	15	2495	16
Чернівецька	2281,6	23	2507	15
Чернігівська	2532,7	22	2399	21
м. Київ	22215,2	1	7692	1
Разом:	107513,6		2504	

* Складено на підставі рішень обласних та Київської міської рад про затвердження відповідних бюджетів на 2015 рік.
 ** Розраховано за даними Державної служби статистики України

Розростання негативних тенденцій у регіонах, посилене кризовою ситуацією економіки Сходу України, формує низку загроз подальшої дестабілізації розвитку.

Серед таких загроз найбільш гостро проявляються наступні:

1. Подальше скорочення промислового виробництва та погіршення результатів функціонування промислових підприємств. Так, за підсумками січня-вересня 2015 р. фінансовий результат великих і середніх підприємств України склав 168,0 млрд грн. збитку. Збитковий фінансовий результат отримали всі регіони, серед них найбільш значний: м. Київ (-31,9 млрд грн), Луганська (-30,1 млрд грн), Донецька (-29,8 млрд грн) і Одеська (-11,9 млрд грн) області [2].

2. Зменшення доходів населення та подальше обмеження його купівельної спроможності, що поставить під загрозу діяльність малих та середніх підприємств, індивідуального підприємництва, орієнтованого на внутрішній попит. Зменшення реальної заробітної плати спостерігалось у всіх регіонах: від 2,9 % у Дніпропетровській до 13,6 % у Луганській областях. Як наслідок, у всіх регіонах відбулось зменшення обсягів роздрібною торгівлі навіть попри кілька хвиль споживчого ажіотажу, викликаного коливаннями курсу національної валюти. Роздрібний товарооборот найбільш помітно зменшився у Луганській (на 50,2 %), Донецькій (на 37,5 %), Волинській (на 11,6 %), Полтавській (на 9,6 %), Миколаївській (на 8,3 %) областях і у м. Києві (на 7,3%).

3. Ускладнення ситуації з виплатою заробітної плати працівникам у регіонах. Збільшення боргу перед працівниками спостерігалось у 19 регіонах, серед яких найбільше у Чернівецькій (у 26,8 разу), Дніпропетровській (у 14,9 разу), Рівненській (у 10,7 разу), Донецькій (у 10,2 разу), Луганській (у 8,3 разу), Волинській (у 3,1 разу) областях і навіть у м. Києві (у 2,3 разу).

4. Погіршення латіжної дисципліни і збільшення заборгованості за бюджетними платежами. Так, заборгованість по сплаті податків і зборів до бюджетів усіх рівнів зросла у всіх регіонах (за винятком Вінницької області): від 15,7% у Рівненській до 7,4 разу у Запорізькій областях. Найбільші обсяги заборгованості за податковими зобов'язаннями мали: м. Київ (6,2 млрд грн), Донецька (2,45 млрд грн), Харківська (1,66 млрд грн), Львівська і Сумська (1,27 млрд грн у кожній), Запорізька (понад 1,1 млрд грн), Київська (майже 1,1 млрд грн) і Луганська (понад 1,0 млрд грн) області.

Перспективи відновлення позитивної регіональної динаміки залежатимуть від загальної стабілізації макроекономічної ситуації в країні. Але і на місцях органи місцевого самоврядування та місцеві органи виконавчої влади повинні докладати зусиль щодо відновлення соціально-економічної сфери та консолідації регіонів навколо спільних завдань

забезпечення національної безпеки. Для цього необхідним є налагодження тісної співпраці органів влади та поглиблення діалогу місцевої влади з представниками системоутворюючих підприємств і галузей, що надасть можливість максимально врахувати інтереси всіх суб'єктів регіональної політики, гарантуватиме зміцнення соціального партнерства між владою та бізнесом та створить підґрунтя для реалізації на регіональному рівні в Україні реформ європейського зразка.

Список використаних джерел:

1. Електронний ресурс: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Забезпечення фінансової стабільності в Україні в умовах посткризової економіки : [аналітична доповідь] / за ред. Я. В. Белінської. – К. : НІСД, 2014. – 38 с.

АМОРТИЗАЦІЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ І ПОДАТКОВОМУ ОБЛІКУ: ВІДМІННОСТІ Й СУПЕРЕЧНОСТІ

Крупко Марія Павлівна

студентка 4 курсу спеціальності «Облік і аудит», Національний університет водного господарства та природокористування

Потреба в інформації щодо правильності нарахування, повноти та своєчасності перерахування податків до відповідних бюджетів зумовлює необхідність ведення господарюючими суб'єктами податкового обліку, методологія якого відрізняється від традиційного – бухгалтерського обліку. Наявність низки відмінностей між вищезгаданими видами обліку суттєво ускладнює діяльність бухгалтерів, яким часто доводиться відображати одні й ті ж самі господарські операції з різних позицій.

Одним із напрямків облікової роботи, у якому чітко простежується різниця між бухгалтерським і податковим обліком є нарахування амортизації основних засобів. Необхідність відокремлення амортизації в бухгалтерському і податковому обліку продиктована вимогами податкового законодавства, яке з метою визначення суми податку на прибуток, що підлягає сплаті підприємством, передбачає розрахунок податкових різниць, що зменшують або збільшують фінансовий результат до оподаткування. Саме податкова і бухгалтерська амортизація є одним із видів таких різниць.

Методика амортизації основних засобів у податковому обліку визначена Податковим кодексом України (ПКУ) [1], нормативним джерелом інформації для амортизації основних засобів у бухгалтерському обліку є П(с)БО 7 «Основні засоби»[2]та МСБО 16 «Основні засоби» [3].

Аналізуючи проблему відмінності амортизації основних засобів за стандартами бухгалтерського обліку та ПКУ, варто вказати, що ці нормативні документи однаково трактують поняття «амортизація», розуміючи під нею систематичний розподіл вартості, яка амортизується, необоротних активів протягом строку їх корисного використання (експлуатації) [1,2, 3]. Разом з тим, вони наводять різні критерії віднесення об'єкта необоротних активів до основних засобів. Зокрема у ПКУ йдеться про те, що вартість основного засобу не може становити менше 6000 гривень [1]. Вітчизняний та міжнародний стандарти бухгалтерського обліку не наводять такого критерію, зокрема в П(с)БО 7 зазначається, що підприємство самостійно визначає вартісну межу для зарахування активу до основних засобів [2]. Таким чином, якщо суб'єкт господарювання нараховує амортизацію на актив, вартість якого не досягає 6000 грн., то в податковому обліку така операція не вважатиметься правомірною. Разом з тим, ПКУ не визначає, до якої групи слід відносити об'єкти необоротних активів, вартістю до 6000 грн. Найбільш ймовірно, що для них передбачена група, під назвою «Малоцінні необоротні матеріальні активи» (МНМА), яка виокремлюється в ПКУ, однак інформація про те, які активи входять до її складу у цьому нормативному документі не наводиться. Точно відомо, що і в бухгалтерському, і в податковому обліку необхідно нараховувати амортизацію на об'єкти МНМА, проте її результат у податковому обліку не увійде до складу суми амортизаційних відрахувань, на яку зменшуватиметься фінансовий результат до оподаткування.

Ще однією відмінністю є амортизація невиробничих основних засобів, яка у податковому обліку не проводиться. Поняття «невиробничі основні засоби» зустрічається винятково в ПКУ, який відносить до таких основних засобів, ті, що не використовуються в господарській діяльності платника податку [1]. Отже, для цілей податкового обліку необхідно чітко відокремлювати виробничі основні засоби від невиробничих. Цей процес є непростим, оскільки на практиці іноді досить складно визначити, без яких основних засобів господарська діяльність підприємства можлива, а без яких – ні. Таким чином виникає парадоксальна ситуація, коли в бухгалтерському обліку, де основні засоби не класифікуються на виробничі і невиробничі, для уникнення непорозумінь і помилок, з'являється потреба в відокремленні субрахунків для обліку цих двох груп основних засобів.

Існують відмінності також в частині методів нарахування амортизації за бухгалтерським і податковим обліком. П(с)БО 7 визнає п'ять методів нарахування амортизації основних засобів. У податковому обліку один із методів – виробничий не передбачений. Отже, підприємства повинні були відмовитися від застосування виробничого

методу амортизації в бухгалтерському обліку або паралельно здійснювати нарахування амортизації за одним із методів, санкціонованих податковим законодавством, що значно ускладнює облікові процедури.

Чергова суперечність між бухгалтерським і податковим обліком пов'язана з мінімально допустимими строками амортизації. ПКУ встановлює такі строки майже для кожної з 16 груп основних засобів та інших необоротних активів, у П(с)БО 7 йдеться про те, що підприємство самостійно встановлює термін корисного використання основного засобу в розпорядчому документі при зарахуванні його на баланс. Таким чином, якщо встановлені підприємством строки амортизації менші, за ті, що визначені ПКУ, то в податковому обліку йому доведеться проводити повторне нарахування амортизації.

Отже, наразі існують суттєві відмінності в нарахуванні амортизації для цілей бухгалтерського і податкового обліку, які зумовлені різним призначенням обох видів обліку. Однак задля полегшення облікової роботи вітчизняних бухгалтерів необхідно на законодавчому рівні врегулювати існуючі протиріччя, тим самим раціоналізувавши і зробивши більш прозорою сферу обліку на теренах нашої держави.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом МФУ від 27.04.2000 № 92.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_014.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ АВТОМАТИЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Малецька Ольга Іванівна

кандидат економічних наук

Салука Ірина Ярославівна

кандидат економічних наук

Процес обліку є досить трудомістким і водночас ризиковим, адже навіть одна помилка може стати передумовою багатьох порушень і неточностей, що в свою чергу може негативно позначитись

господарському процесі. В сучасних умовах автоматизація процесу обліку дозволяє перш за все економити підприємству свій час та кошти, а головне своєчасно приймати ефективні управлінські рішення.

Як показує практика ефективність обліку значно підвищується, якщо його інформація є повною, своєчасною і динамічною, що зумовлює необхідність автоматизації облікової інформації. Саме тому, сьогодні перед підприємствами, які прагнуть ефективно організувати свою діяльність, постає завдання вибрати програмний продукт для автоматизації обліку та управління, котрий максимально задовольнятиме їх вимоги.

У науковій літературі питанням створення автоматизації бухгалтерського обліку займаються такі відомі вчені В. В.Сопко, Ф.Ф.Бутинець, В. П.Завгородній. Проте, отриманні результати залишають шлях для подальших досліджень.

Застосування автоматизованої форми бухгалтерського обліку дозволяє значно прискорити обробку облікової інформації та передачу її за всіма напрямками. Комп'ютерна програма, звичайно, не може замінити грамотного бухгалтера, але вона допоможе перш за все скоротити рутинні операції, вкаже на помилки у звітності, полегшить облік і відобразить фінансове становище підприємства.

Вибір автоматизованої форми бухгалтерського обліку для підприємства зводиться до вибору зручної комп'ютерної програми, що відповідає завданням обліку, оподаткування та звітності і може бути використана для ведення практично будь-яких розділів бухгалтерського обліку на підприємстві, зокрема:

- облік операцій по банку і касі;
- облік основних засобів і нематеріальних активів;
- облік матеріалів і МШП;
- облік товарів, послуг і виробництва продукції;
- облік валютних операцій;
- облік взаєморозрахунків з організаціями, дебіторами, кредиторами, підзвітними особами;
- облік розрахунків із заробітної плати;
- облік розрахунків з бюджетом;
- інші розділи обліку;
- складання звітності.

Виконуючи процес обробки завдань обліку по необхідних розділах, бухгалтерські інформаційні системи в той же час зберігають чітку методологію і технологію ведення бухгалтерського обліку і забезпечують у цілому виконання завдань у відповідному модулі по всіх його розділах.

На ринку програмних продуктів представлено широкий спектр програм по автоматизації бухгалтерського обліку, найпоширенішими з

яких і найбільш адаптованими до української системи ведення обліку є пакети 1С: "Підприємство", "Парус-Підприємство" та "Бест Звіт Плюс".

В Україні найбільш розповсюдженою є програма 1С: універсальна програма масового призначення для автоматизації бухгалтерського і податкового обліку, що включає підготовку обов'язкової (регламентованої) звітності. Це готове рішення для ведення обліку в організаціях, що здійснюють будь-які види комерційної діяльності: оптову і роздрібну торгівлю, комісійну торгівлю (зокрема субкомісію), надання послуг, виробництво і т. д.

Користувачі можуть самостійно управляти методикою обліку в межах облікової політики, створювати нові субрахунки і розрізи аналітичного обліку. Кожне підприємство може вибрати програмний продукт для автоматизації обліку відповідно до особливостей своєї діяльності та особливостей ведення бухгалтерського обліку.

Загалом автоматизація бухгалтерського обліку передбачає насамперед впорядкування інформаційних потоків. При автоматизованому бухгалтерському обліку з'являється можливість отримати будь-яку вибірку даних натисканням кількох клавіш. Знижується ризик виникнення помилок, що в свою чергу врятує підприємство від штрафів і санкцій податкових органів. Бухгалтерський облік стає більш економічним, з'являється можливість оптимізувати оподаткування без ризиків. І наостанок, автоматизація бухгалтерського обліку підвищує його оперативність

Варто зауважити, що немає універсального програмного продукту, який був би придатним до використання на підприємствах будь-якої форми власності та сфери діяльності. Отже, при виборі автоматизованої системи обліку необхідно враховувати реальні потреби та можливості підприємства. Крім того, розробники пропонують налагодження своїх систем у відповідності зі специфічними вимогами замовників.

Отже, автоматизація системи бухгалтерського обліку є доцільною на підприємстві, адже перш за все дозволяє істотно полегшити працю бухгалтера, позбавити його від рутинної роботи, підвищує оперативність та точність облікової інформації, дозволяє більше приділяти уваги проведенню економічного і фінансового аналізу роботи підприємства та пошуку резервів щодо підвищення ефективності цієї роботи. Саме тому підприємствам необхідно визначитися з вибором програмного забезпечення, яке було здатне забезпечити всі потреби обліку підприємства і разом з тим було досить економічним і не вимагало великих витрат на його придбання, а також не вимагало від бухгалтера специфічних навичок програмування.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф.Ф., Івахненко С.В. Інформаційні системи бухгалтерського обліку. - Житомир: ЖІТІ, 1997.
2. Завгородній В. П. Організація обліку, аналізу та аудиту в умовах застосування персональних ЕОМ / В. П. Завгородній // Бух. облік та аудит. – 2007. – № 4. – С. 36.
3. Марченко Д. Н. Автоматизація бухгалтерського обліку як джерело зростання його ефективності / Д. Н. Марченко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6. – С. 248-254.
4. Сопко В. В. Мета і принципи автоматизації бухгалтерського обліку / В. В. Сопко, М. М. Бенько // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 12. – С. 186-192.
5. Стригуль Л. С. Сучасний стан та проблеми автоматизації бухгалтерського обліку на підприємствах України / Л. С. Стригуль, А. Г. Ковальов. – Х., 2010.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ АУДИТУ

Мельник Вікторія Віталіївна

студент, Вінницький торговельно-економічний інститут, Київський національний торговельно-економічний університет

Створення концептуальних основ аудиторського контролю є досить важливою частиною для проведення моніторингу та діагностики діяльності будь-якого підприємства, що у свою чергу сприятиме достовірному і повному інформаційному забезпеченню в аспекті організаційних структур підприємства.

Проблемам розвитку і використання Міжнародних стандартів якості аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг велику увагу приділяють такі відомі вчені, як: Бутинець Ф. Ф., Голов С. Ф., Костюченко В. М., Сопко В. В., Усач Б. Ф. та інші [2, с.74].

Концептуальна основа Міжнародних стандартів аудиту - це узгоджена система взаємозв'язаних цілей і принципів, на основі якої можлива розробка несуперечливих стандартів і яка визначає природу, функції і межі аудиторських послуг, що надаються аудитором зацікавленим в них користувачам [1, с.56].

Комітет міжнародної практики аудиту (КМПА) надав цю основу міжнародних стандартів аудиту у стандарті 120, в якому вказується, що КМПА уповноважений видавати міжнародні стандарти аудиту.

У стандарті 120 встановлюється розмежування між аудитом та супутніми послугами, визначає рівні впевненості аудитора при

формуванні думки щодо фінансової звітності організацій, в тому числі функціонують в державному секторі.

Розробку і вдосконалення різних засадничих положень аудиту можна здійснювати і без вироблення концептуальної основи. Проте це, як правило, призводить до некомплексності і суперечності таких положень. Тому Міжнародна федерація бухгалтерів, перш ніж приступити до розробки стандартів і положень про міжнародну аудиторську практику (ПМАП), виробила концептуальну основу, яка дозволила чітко розмежувати власне аудит і супутні аудиту послуги [3].

Міжнародним стандартам контролю якості аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг притаманні суттєві структурні відмінності порівняно з раніше виданими стандартами. Зокрема вони містять Міжнародні стандарти аудиту (МСА 200-299), Міжнародні стандарти завдань з огляду (МСЗО 2000-2999), Міжнародні стандарти завдань з надання впевненості (МСЗНВ 3000-3999), Міжнародні стандарти супутніх послуг (МССП 4000-4999).

Концептуальна основа не визначає стандарти або не висуває вимоги до процедур при виконанні завдань з надання впевненості, дотримуючись яких, аудитор (практик) формулює висновок, який має на меті підвищення рівня довіри майбутніх користувачів. Концептуальною основою визначено види завдань щодо надання впевненості, які мають різну мету і є базою для різних форм висновку (звіту) [1, с.75].

Концептуальна Основа визначає та описує елементи та цілі завдань з надання впевненості, а також визначає завдання, на які розповсюджується дія Міжнародних стандартів аудиту (МСА), Міжнародних стандартів завдань з огляду (МСЗО), та Міжнародних стандартів завдань з надання впевненості.

Концептуальна основа самі по собі не задає стандарти або встановлює вимоги до процедур при виконанні завдань з надання впевненості. МСА, МСЗО та МСЗНВ розкривають основні принципи та процедури, а також поради щодо виконання завдань з надання впевненості, які співпадають з концепціями даної Основи.

Міжнародною концептуальною основою завдань з надання впевненості описано:

- складові завдання з надання впевненості;
- мету завдання;
- визначено завдання, на які поширюється дія Міжнародних стандартів завдань з огляду (МСЗО), Міжнародних стандартів завдань з надання впевненості (МСЗНВ), Міжнародних стандартів аудиту (МСА);
- визначено критерії для професійних аудиторів-практиків, інших осіб, Ради з Міжнародних стандартів аудиту та надання впевненості (РМСАНВ) при розробці МСЗНВ, МСЗО та МСА.

Зважаючи на те що аудиторська діяльність в Україні знаходиться на початковому етапі свого розвитку, у порівнянні зі світовим досвідом вона має ряд суперечностей та невизначеностей. Саме тому досвід зарубіжних країн має стати її своєрідним орієнтиром. Основні аспекти перспектив розвитку аудиту полягають в орієнтації на Міжнародні стандарти аудиту, їх детальне вивчення та впровадження в Україні.

Список використаних джерел:

1. Бурова Т. А. Концептуальна основа міжнародних стандартів аудиту / Т. А. Бурова. // Ефективна економіка. - 2012. - № 11, с. 56-61.
2. Копійка Я. С. Концептуальна основа міжнародних стандартів аудиту / Я. С. Копійка // Управління розвитком. - 2013. - № 20. - С. 74-76.
3. Концептуальна основа міжнародних стандартів аудиту і супутніх аудиту послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dsbrickworks.com>.

Науковий керівник: Крупельницька Ірина Геннадіївна, кандидат економічних наук, доцент, Вінницький торговельно-економічний інститут, Київський національний торговельно-економічний університет

ПОДАТОК НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ У КОНТЕКСТІ ЗМІН ЗАКОНОДАВСТВА

Мосійчук Інна Богданівна

студентка 4 курсу спеціальності «Облік і аудит», Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне, Україна

В умовах нестійкої фінансової ситуації в Україні та у зв'язку із кризовими явищами в економіці країни оподаткування доходів громадян має всі шанси стати джерелом соціального напруження. Ключову роль у процесі перерозподілу фінансових ресурсів між суб'єктами господарювання та державою відіграє податок на доходи фізичних осіб. Питання, що стосуються утримань податку з доходів фізичних осіб (надалі ПДФО) із заробітної плати перебувають у центрі уваги різних користувачів облікової інформації. Це пояснюється тим, що заробітна плата є основним доходом найманих працівників, від якого залежить рівень та якість їх життя. Існуюча система оподаткування доходів громадян не достатньо ефективна, також ситуація ускладнюється постійними змінами у законодавстві України. Це обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

ПДФО - податок, що стягується з доходів фізичних осіб та надходить у місцевий бюджет того місця (міста, селища), де зареєстроване підприємство [3].

До 1 січня 2016 року, згідно з ПКУ [1], ставка податку на доходи фізичних осіб була диференційованою. Податок утримувався у розмірі 15% і 20% від бази оподаткування. Якщо сума доходу працівника не перевищувала 10 мінімальних заробітних плат (надалі МЗП), то ПДФО стягувався у розмірі 15%, а у випадку, коли дохід перевищував 10 МЗП – ставка податку складала 20%.

З 1 січня 2016 року, у зв'язку зі змінами у законодавстві, незалежно від суми нарахованої заробітної плати застосовується єдина ставка ПДФО, розмір якої становить 18%. Отож, ставка податку становить 18 відсотків бази оподаткування щодо доходів, які нараховуються (виплачуються, надаються) платнику у зв'язку з трудовими відносинами та за цивільно-правовими договорами (крім випадків, визначених у пунктах 167.2-167.5 статті 167. «Ставки податку» ПКУ) [2].

З 1 січня 2016 року також скасовано стягнення єдиного соціального внеску із заробітної плати, розмір якого раніше складав 3,6% із основної суми заробітної плати і 2% із допомоги по тимчасовій непрацездатності[2]. Тому, на нашу думку, зростання ставки ПДФО є цілком передбачуваним і очевидним. Ми вважаємо, що за рахунок підвищення ставки податку до 18% компенсовано відміну утримання єдиного соціального внеску.

Наймені працівники, що отримують заробітну плату в межах 10 МЗП і ті, що мають дохід понад 10 МЗП, тепер мають сплачувати однаковий відсоток ПДФО. Такі зміни у методиці утримань податку на доходи фізичних осіб ми оцінюємо негативно. Оскільки працівники, які отримують дохід в межах 10 МЗП більше залежать від утримань із заробітної плати, яка обумовлює рівень їх життя, тому доцільніше було б стягувати з їх доходу меншу суму податку. Водночас, ті, хто має дохід понад 10 МЗП, відповідно, є більш фінансово стійкими і не такими чутливими до різниці у ставці ПДФО в 3-5%.

Таким чином, ми вважаємо, що зміни у законодавстві щодо податку на доходи фізичних осіб не можна оцінювати позитивно. В майбутньому, законотворцям при чергових нововведеннях у частині стягнень із доходів працівників, необхідно звернути увагу на соціальну нерівність платників податку.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змінами і доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

2. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році: Закон України від 24.12.2015 № 909-VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/909-19>

3. Огійчук М.Ф. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами: Підручник / М. Ф. Огійчук, В. Я. Плаксієнко, М. І. Беленкова та ін. / За ред. проф. М. Ф. Огійчука. – 6-те вид., перероб. і допов. – К. : Алерта, 2011. – 1042 с.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ОРЕНДНИХ ОПЕРАЦІЙ ЗГІДНО НАЦІОНАЛЬНИХ ТА МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Мурашко Ірина Сергіївна

ПрАТ «ВНЗ Міжрегіональна Академія управління персоналом»

Придунайська філія

Вітчизняні підприємства мають право при складанні фінансової звітності застосовувати або національні положення стандарти бухгалтерського обліку або міжнародні. При необхідності переходу на міжнародні стандарти та відображення в бухгалтерському обліку та звітності інформації про орендні операції згідно міжнародних стандартів, визначення відмінностей між національними та міжнародними стандартами має практичне значення.

Згідно МСБО 17 “Оренда”, оренда - це угода, згідно з якою орендодавець передає орендареві в обмін на платіж або ряд платежів право користування активом протягом погодженого періоду часу [1].

За визначенням П(С)БО 14 “Оренда”, оренда — це угода, за якою орендар набуває права користування необоротним активом за плату протягом погодженого з орендодавцем строку [2].

Оренда класифікується як операційна та фінансова.

Фінансова оренда, згідно МСБО 17 “Оренда”, визначається, як оренда, за якою передаються в основному всі ризики та винагороди, пов'язані з правом власності на актив. Право власності може з часом передаватися або не передаватися [1].

За П(С)БО 14, фінансова оренда визначається, як оренда, що передбачає передачу орендарю всіх ризиків та вигод, пов'язаних з правом користування та володіння активом [2].

МСБО 17 наводить приклади ситуацій, коли оренда класифікується як фінансова.

Окремо наводяться показники ситуацій, які окремо або в комбінації також можуть привести до класифікації оренди як фінансової. П(С)БО 14 наводить ознаки ситуацій, коли оренда вважається фінансовою.

В бухгалтерському обліку орендаря згідно П(С)БО 14 об'єкт операційної оренди відображається на позабалансовому рахунку бухгалтерського обліку за вартістю, указаною в угоді про оренду [2].

Належна за користування об'єктом операційної оренди плата визнається витратами згідно з П(С)БО 16 "Витрати" на прямолінійній основі протягом строку оренди або з урахуванням способу одержання економічних вигод, пов'язаних із використанням об'єкта операційної оренди [2].

Згідно МСБО 17, орендні платежі за угодою про операційну оренду слід визнавати як витрати на прямолінійній основі протягом строку оренди, якщо тільки інша систематична основа не дозволяє відображати в часі вигоди користувача [1].

Операційна оренда в обліку орендодавця передбачає відображення в обліку вартості і нарахування амортизації об'єкта операційної оренди, які відображається орендодавцем згідно П(С)БО 14 на рахунках бухгалтерського обліку I класу [2].

Згідно МСБО 17, затрати, включаючи амортизацію, понесені при отриманні доходу від оренди, визнаються як витрати [1].

Фінансова оренда відображається в обліку орендаря згідно П(С)БО 14 одночасно як актив і зобов'язання за найменшою на початок строку оренди оцінкою: справедливою вартістю активу або теперішньою вартістю суми мінімальних орендних платежів [2].

Згідно МСБО 17, на початку строку оренди орендарям слід визнавати фінансову оренду як активи та зобов'язання у своїх звітах про фінансовий стан за сумами, що дорівнюють справедливій вартості орендованого майна на початку оренди, або (якщо вони менші за справедливу вартість) за теперішньою вартістю мінімальних орендних платежів, яка визначається на початку оренди [1].

Облік фінансової оренди у орендодавця за МСБО 17 передбачає визнання активів, утримуваних за угодами про фінансову оренду, у своїх звітах про фінансовий стан і подання їх як дебіторську заборгованість за сумою, що дорівнює чистим інвестиціям в оренду [1].

Чисті інвестиції в оренду - це валові інвестиції в оренду, дисконтовані за відсотковою ставкою, припустимою при оренді [1].

Орендодавець відображає в бухгалтерському обліку наданий у фінансову оренду об'єкт як дебіторську заборгованість орендаря в сумі мінімальних орендних платежів і негарантованої ліквідаційної вартості за вирахуванням фінансового доходу, що підлягає отриманню, з визнанням іншого доходу (доходу від реалізації необоротних активів). Одночасно

залишкова вартість об'єкта фінансової оренди виключається з балансу орендодавця з відображенням у складі інших витрат (собівартості реалізованих необоротних активів) [2]. Поняття чистих інвестицій в оренду у П(С)БО відсутнє.

У П(С)БО 14 також відсутня окрема інформація щодо відображення в обліку орендних операцій з землею та будівлями.

Таким чином, методика відображення інформації орендних операцій за національними та міжнародними стандартами достатньо схожі. Проте, існують відмінності, які суттєво впливають на кінцеві результати обліку.

Список використаних джерел:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 17 «Оренда» [електронний ресурс] – режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_018
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда» [електронний ресурс] – режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00>

АУДИТ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Пастернак Марія Мар'янівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри аудиту та економічного аналізу, Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, Україна

В сучасних умовах достовірна інформація про фінансові результати діяльності суб'єктів господарювання цікавить як внутрішніх користувачів фінансової звітності, так і зовнішніх. Підтвердження достовірності даних про фінансові результати досягається за допомогою аудиту. Аудит фінансових результатів є одним із найскладніших видів аудиту фінансової звітності, так як є найбільш ризикованим та трудомістким для аудиторської фірми.

Недостатнє забезпечення нормативно-законодавчими актами та методичними рекомендаціями аудиту фінансових результатів і викликана цим складність його проведення, а також недостатній рівень дослідження його методики з точки зору потреб управління свідчить про актуальність теми дослідження.

Проблеми аудиту фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання досліджувались в працях вітчизняних науковців: Даценко Г. В., Багдасаряна С. О.[3], Костюченко А. І., Орехової А. І. [4] тощо.

Однак, жодна з цих праць в повній мірі не висвітлює загальну методику аудиту фінансових результатів.

Метою дослідження є висвітлення проблемних питань щодо загальної методики аудиту фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання та надання пропозицій щодо її удосконалення.

Як відомо, аудит проводиться відповідно до Закону України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.1993 р. №3125-ХІІ[1] та Міжнародних стандартів аудиту[2]. Вказані нормативні документи визначають правові засади та вказують єдині вимоги проведення аудиту в цілому, а отже, це стосується і аудиту фінансових результатів. Ці нормативні документи не містять методичних рекомендацій щодо проведення аудиту за окремими напрямками, наприклад, перевірка фінансових результатів.

Відсутні також інструкції щодо проведення аудиту фінансових результатів в залежності від галузі економіки України. Тому серед науковців ведуться дискусії щодо запровадження загальної методики аудиту фінансових результатів та проблем, які при цьому виникають.

Так, Даценко Г. В., Багдасарян С. О. розглядають проблеми аудиту фінансових результатів, які пов'язані: з нестабільністю нормативно-правової бази; формальним підходом до аудиту всієї фінансової звітності (в тому числі форми 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)») та стандартизацією її відповідно до вимог міжнародних стандартів (МСФЗ); з використанням шаблонів при проведенні аудиту фінансових результатів; низьким рівнем знань аудитора про специфіку діяльності різних підприємств різних галузей економіки України [3].

Автори вважають, що вирішення вказаних проблем покращить якість проведення аудиту. Тобто, пропозиції науковців спрямовані на удосконалення організації проведення аудиту фінансових результатів, а не на їх методику.

Костюченко А. І., Орехова А. І., описуючи особливості аудиту фінансових результатів діяльності підприємств аграрного сектору, вказують на питання, вирішення яких дозволить удосконалити саму їх методику. Проблемним питанням, як вважають автори, є етапи аудиту фінансових результатів діяльності підприємств аграрного сектору. В якості питань, які необхідно розглянути вказують:

- Перевірка організації і ведення бухгалтерського обліку фінансових результатів;
- Оцінка системи внутрішнього контролю фінансових результатів;
- Методичне забезпечення аудиту фінансових результатів в частині визначення методів, прийомів, етапів аудиторської перевірки[4].

На наш погляд, дані питання не відображають специфіку аграрного сектору економіки України, їх можна застосовувати при проведенні аудиту суб'єктів господарювання різних галузей економіки України. По-друге, не

зрозуміло йдеться мова про етапи аудиту фінансових результатів чи про проблемні питання, вирішення яких дозволить покращити аудит. Крім того, авторами не надано пропозицій щодо удосконалення самої методики аудиту фінансових результатів.

Розглянувши проблеми аудиту фінансових результатів та шляхи їх вирішення, можна зробити висновки, що питання загальної методики аудиту фінансових результатів висвітлено недостатньо. Зокрема, Даценко Г. В., Багдасарян С. О.[3]пропонують удосконалити організаційні аспекти аудиту фінансових результатів. Костюченко А. І.,Орехова А. І. [4]надають пропозиції щодо удосконалення окремого елемента загальної методики – етапів аудиту.

На наш погляд, для удосконалення загальної методики аудиту фінансових результатів потрібно розробити комплексну, взаємопов'язану й логічно зумовлену послідовність виконання наступних процедур:

1) мета аудиту фінансових результатів: висловлення думки аудитора про те, що фінансова звітність у всіх суттєвих аспектах достовірно і повно подає інформацію про фінансові результати згідно з вимогами законодавства України;

2) об'єкти аудиту фінансових результатів: дані фінансового та управлінського обліку доходів, витрат і фінансових результатів; звітність суб'єктів господарювання тощо;

3) джерела інформації: установчі документи суб'єктів господарювання; Положення облікової політики про доходи, витрати і фінансові результати; законодавчо-нормативні акти, документи з планування доходів, витрат і фінансових результатів; результати внутрішнього аудиту; первинна документація, рахунки бухгалтерського обліку, реєстри аналітичного та синтетичного обліку доходів, витрат і фінансових результатів; форми фінансової звітності, статистична звітність, звіти, складені для цілей управлінського обліку, організаційно-розпорядчі документи тощо;

4) методи аудиту: огляд, опитування, документальна перевірка, підтвердження, аналітичні процедури, підрахунок тощо;

5) етапи проведення аудиту фінансових результатів: підготовчий; основний та заключний.

На підготовчому етапі здійснюється планування аудиту: встановлюється мета аудиту фінансових результатів; визначаються об'єкти і джерела інформації; здійснюється оцінювання ризику аудиту фінансових результатів та рівня суттєвості; визначаються критерії оцінювання звітності при перевірці фінансових результатів; вказуються методи збору аудиторських доказів; розробляється план та програма аудиту фінансових результатів.

Основний етап передбачає безпосереднє проведення аудиту фінансових результатів: аудит доходів, витрат і результатів діяльності за даними бухгалтерського обліку та за даними фінансової звітності.

На заключному етапі складається аудиторський висновок; здійснюється контроль за результатами аудиту фінансових результатів.

За результатами проведеного дослідження можна зробити висновки, що науковці у своїх працях висвітлюють проблеми аудиту фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання з точки зору його організації тощо. Разом з тим, мало дослідженим є питання стосовно загальної методики аудиту фінансових результатів.

Нами надано деякі пропозиції щодо удосконалення загальної методики аудиту фінансових результатів. Зокрема, запропоновано аудит фінансових результатів здійснювати в певній логічній послідовності: встановити мету, об'єкти та джерела інформації аудиту; вибрати методи аудиту та проводити перевірку фінансових результатів за трьома етапами.

Список використаних джерел

1. Про аудиторську діяльність : закон України від 22.04.1993 р.№3125-ХІІ (станом на 01.01.2016 р.) // [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>.
2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг (видання 2014 року) : частина 1. – Київ : Фенікс, 2015. – 985 с.
3. Даценко Г. В., Багдасарян С. О. Аудит фінансових результатів підприємства / Г. В. Даценко, С. О. Багдасарян // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=63979>.
4. Костюченко А. І. Удосконалення методики аудиту фінансових результатів діяльності підприємств аграрного сектору / А. І. Костюченко, А. І. Орехова // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [file:///C:/Users/User/Downloads/4906-9781-1-SM%20\(7\).pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/4906-9781-1-SM%20(7).pdf).

АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ ДОХОДІВ, ВИТРАТ І ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Підласко Ольга Миколаївна

магістр, Вінницький національний аграрний університет

Одним із способів вдосконалення обліку і аналізу господарської діяльності підприємств є використання автоматизованих обліково – аналітичних систем, застосування яких дає змогу підвищити якість,

оперативність, точність, об'єктивність вихідної облікової інформації та надати її у зручному для аналізу й прийняття рішень вигляді.

Сучасні системи автоматизованого обліку містять великий набір типових рішень, серед яких найпоширеніша система «1С: Бухгалтерія»[3].

Різноманітність видів доходів, витрат і фінансових результатів у економічній літературі спричинили появу численних ознак їх класифікації. Групування фінансових результатів за певними ознаками передбачає виділення продуктивного та правового аспектів [2].

У межах продуктивного аспекту виокремлено ознаки: вид діяльності, джерело формування, підрозділ і період формування фінансових результатів; у межах правового аспекту – методика розрахунку, відповідність плану, база оцінки, особливості оподаткування, спосіб використання [1].

При веденні обліку бухгалтер керується Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 9 лютого 2006 року, іншими нормативно – правовими актами з обліку та звітності, а також Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 29.11.99 №290.

У новій редакції «1С:Бухгалтерія версія 8.2» бухгалтерський та податковий облік ведеться у реєстрі бухгалтерії на бухгалтерському плані рахунків. Доходи і витрати підприємства обліковуються у розрізі статей Декларації з прибутку та додатків до неї. Для класифікації доходів використовується довідник «Статті доходів», що є зручним при використанні. (рис.1)

Рис. 1. Статті доходів

Для класифікації витрат використовують довідник «Статті витрат». (рис.2)

Рис. 2. Статті витрат

Витрати й доходи сільськогосподарських формувань можуть відрізнятися в залежності від широкої номенклатури основної та побічної продукції, каналів реалізації, видів робіт чи наданих послуг цехами (службами) допоміжного виробництва, що обслуговують основне виробництво.

Оскільки номенклатура видів продукції сільського господарства є достатньо різноманітною, а її виробництво потребує типових робіт (послуг), то витрати й доходи доцільно розглядати не тільки за центрами їх виникнення та відповідальності, а й у розрізі видів виробництва та наданих робіт і послуг.

Отже, ефективне ведення обліку доходів, витрат і фінансових результатів неможливе без запровадження автоматизованої обробки облікової інформації. Проектування інформаційних потоків доходів і витрат та запровадження багаторівневого аналітичного обліку фінансових результатів забезпечить раціональну побудову інформаційної системи підприємства та сприятиме удосконаленню управління фінансовими результатами.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський облік: облікова політика і план рахунків, стандарти і кореспонденція рахунків, звітність: навчальний посібник / Ф.Ф. Бутинець, Н.М. Малюга. – Житомир: ПП «Рута», 2001. – 512 с.
2. М.В. Дубініна, Л.М. Вишенська *Управління інформаційною системою обліку фінансових результатів діяльності аграрних підприємств* / М.В. Дубініна, Л.М. Вишенська // *Економічні науки*. 2015. - №1 (33). – С. 83-85.
3. Клименко О.В. *Інформаційні системи і технології в обліку* : навч. посіб. / О.В. Клименко – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.

Науковий керівник: Коваль Олена Вікторівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку, Вінницький національний аграрний університет

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Сікестіна Наталія Геннадіївна

асистент, кафедра економічного аналізу та обліку, Національний Технічний Університет «Харківський Політехнічний Інститут»

Сучасне середовище машинобудівного підприємства характеризується мінливістю й наявністю багатьох факторів, які діють у ньому. Отже виникає питання аналізу діяльності машинобудівного підприємства й виявлення основних зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на підприємство, для забезпечення економічної ефективності останнього.

Умовою успішного прийняття та реалізації управлінських рішень в машинобудуванні є проведення статистичного аналізу, тобто організація процесу аналітичного дослідження, яка являє собою систему раціональних та скоординованих дій щодо діагностики стану та виявлення динаміки економічної ефективності машинобудівного підприємства.

Загальні методичні аспекти сполучення кількісного та якісного аналізу викладено в працях [1-5]. Але незважаючи на існування розроблених методик аналізу, планування та оцінки діяльності підприємств у різних галузях, питання забезпечення економічної ефективності машинобудівного підприємства в умовах невизначеності ще не вичерпана. Дискусійним залишається формування комплексного показника оцінки економічної ефективності за допомогою економіко-статистичних моделей, обґрунтування способів їхньої побудови та системи обмежень.

Метою дослідження є розробка методичних засобів статистичного аналізу щодо оцінки економічної ефективності машинобудівного підприємства Харківського регіону, обґрунтування основних показників.

Основними кількісними показниками, виходячи зі змісту економічної ефективності як співвідношення між витратами та результатами виробництва, для аналізу сучасними науковцями виділено: обсяги і вартість виробленої та реалізованої продукції, валова продукція, кінцева та чиста продукція. [4].

Одним з методів розробки стратегії машинобудівного підприємства є економіко-статистичний аналіз, за допомогою якого обґрунтовуються плани діяльності підприємства, здійснюється контроль за їхнім виконанням, а також виявляються резерви забезпечення економічної ефективності підприємства.

Слід відзначити, що до основних критеріїв якості інформації, що використовується для цілей аналізу, належать: достовірність, доступність, цілісність, порівнянність, своєчасність.

Процес аналітичного дослідження забезпечення економічної ефективності машинобудівного підприємства за допомогою статистичного аналізу можна умовно поділити на п'ять основних етапів (рис. 1).



Рис. 1 Структурні етапи процесу статистичного аналізу економічної ефективності машинобудівного підприємства

На прикладі машинобудівних підприємств Харківського регіону за допомогою пакета STATISTICA 7.0 проведено статистичний аналіз їхньої економічної ефективності (табл. 1).

Використано кореляційний аналіз дослідження взаємозв'язку результативного показника економічної ефективності від трьох змінних (прибуток від реалізації, обсяг реалізації та собівартість виготовлення).

Кореляційний аналіз - статистичний метод двох або декількох випадкових змінних. Мета кореляційного аналізу – забезпечення отримання деякої інформації про одну змінну за допомогою іншої.

З таблиці 1 видно, що лінійний зв'язок економічної ефективності машинобудівних підприємств Харківського регіону з обсягом реалізації є помірним [6] та з двома іншими факторами достатньо значущим (0,50 – 0,61). Отже такі показники як прибуток від реалізації продукції та собівартість її виготовлення можна використовувати для практичних цілей.

Таблиця 1 – Кореляційна матриця економічної ефективності машинобудівних підприємств Харківського регіону за 2014-2015рр.

Variable	Correlation Casewise detention of MD N=4							
	Прибуток_2014	Собівартість_2014	Прибуток-2015	Собівартість_2015	Обсяг реалізації_2014	Обсяг реалізації_2015	Економічна ефективність_2014	Економічна ефективність_2015
Прибуток_2014	1,00	1,00	1,00	0,99	0,98	0,98	0,61	0,53
Собівартість_2014	1,00	1,00	0,99	1,00	0,97	0,97	0,58	0,50
Прибуток_2015	1,00	0,99	1,00	0,99	0,98	0,98	0,61	0,54
Собівартість_2015	0,99	1,00	0,99	1,00	0,96	0,97	0,59	0,52
Обсяг реалізації_2014	0,98	0,97	0,98	0,96	1,00	1,00	0,49	0,41
Обсяг реалізації_2015	0,98	0,97	0,98	0,97	1,00	1,00	0,50	0,42
Економічна ефективність_2014	0,61	0,58	0,61	0,59	0,49	0,50	1,00	1,00
Економічна ефективність_2015	0,53	0,50	0,54	0,52	0,41	0,42	1,00	1,00

Отже, виходячи з різного сполучення рівнів вказаних показників оцінки базової економічної ефективності, формуються варіанти сценаріїв. Також на рис.2 пропонується враховувати ризику вплив мінливого конкурентного середовища (МКС).

Заключним етапом запропонованого методичного підходу щодо забезпечення показника економічної ефективності в умовах мінливого конкурентного середовища є прийняття рішення щодо вибору варіантів підвищення економічної ефективності діяльності підприємства на основі представлених сценаріїв ефективності.

Розроблений підхід щодо формування системи забезпечення показника економічної ефективності машинобудівного підприємства дозволяє приймати стратегічні рішення щодо підвищення ефективності їхньої діяльності.

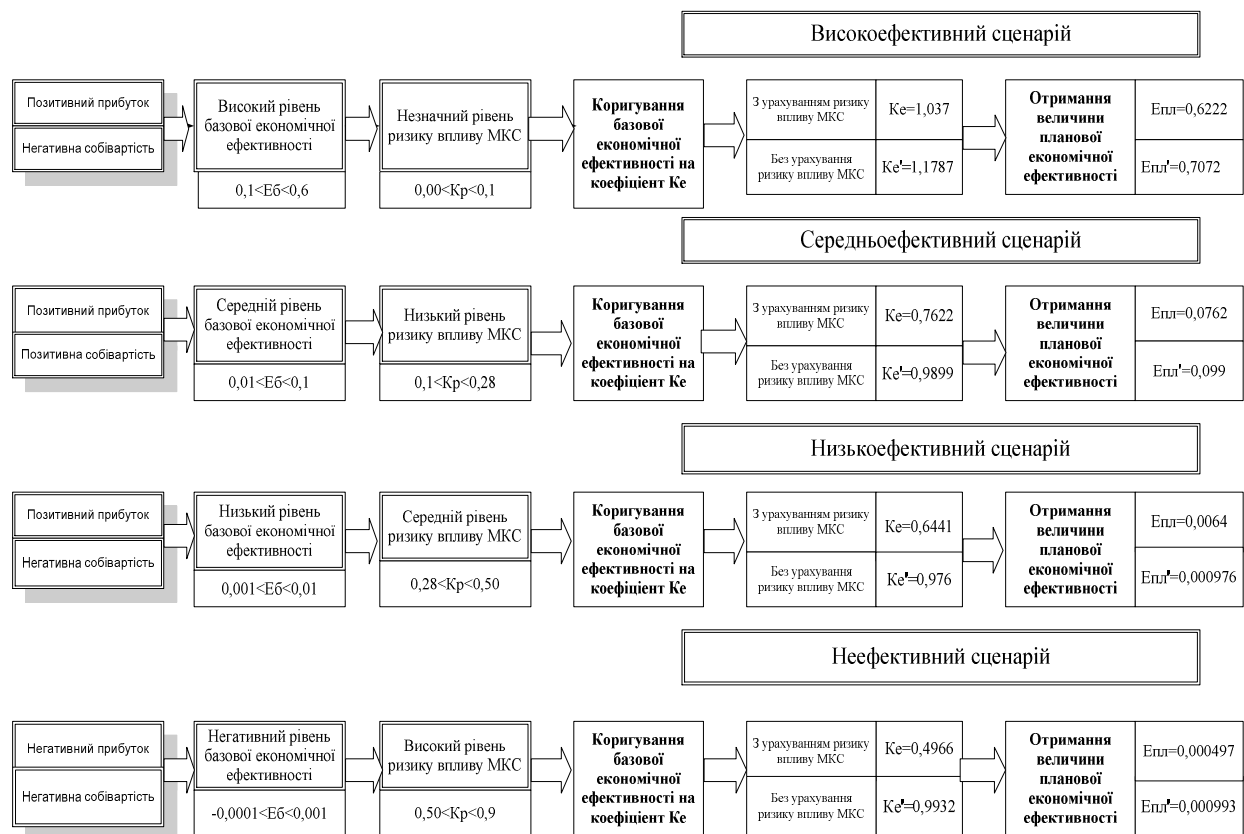


Рис.2. Сценарний підхід до забезпечення планової економічної ефективності діяльності підприємства з урахуванням впливу ризику МКС [розроблено автором]

Отже, комплексне рішення забезпечення економічної ефективності підприємства дозволить підвищити науковий рівень статистичних досліджень та сприятиме вдосконаленню методів планування й управління машинобудівним підприємством.

Список використаних джерел:

1. Колесник О.О. Статистичний аналіз в системі прийняття ефективних управлінських рішень в туризмі // Економіка. Управління. Інновації. - 2011. - №1 (5). - Режим доступу до журн.: http://tourlib.net/statti_ukr/kolesnyk5.htm
2. Економічний аналіз: навч. посібник / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток; За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. - К.: КНЕУ, 2001. - 540 с.
3. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посібник. - 3-тє вид., випр. і доп. / Г.В. Савицька - К.: Знання, 2007. - 668с.
4. Костецький Я.І. Статистичний аналіз ефективності діяльності сільськогосподарських товаровиробників - Режим доступу до журн.: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/inek/2013_2/338.pdf

5. Юрчишин В.В. Ефективність як вирішальний економічний критерій / В.В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2008. – № 12. – С. 143-144.
6. Майборода Р.Є., Сугакова О.В. Статистичний аналіз даних за допомогою пакета STATISTICA: Навчальний посібник: Видавнича лабораторія радіофізичного факультету Київського університету імені Тараса Шевченка – 2012 – 64 с.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ

Сливінська Оксана Богданівна

кандидат економічних наук, ВП НУБіП України "Бережанський агротехнічний інститут"

Паньків Оксана Романівна

слухач магістратури, ВП НУБіП України, "Бережанський агротехнічний інститут"

На сьогодні в Україні підприємства використовують дві форми розрахунків: готівкові та безготівкові. Найбільш поширеними у відносинах між підприємствами є безготівкові розрахунки, які включають операції, що здійснюються через рахунки в банках.

Широкому втіленню безготівкових розрахунків сприяє чисельна кількість банківських установ, зацікавленість держави у проведенні саме безготівкових розрахунків, зокрема для забезпечення контролю в оподаткуванні суб'єктів господарської діяльності та інші чинники.

Різним аспектам безготівкових розрахунків присвячено чимало досліджень таких вчених як В.Бєлов, К.Трофимов, Л.Новосьолова, О.Лаврушин та інші.

Основна частина здійснення безготівкових розрахунків припадає на комерційні банки, оскільки саме вони виконують розрахунково-платіжну функцію в платіжному обороті. При цьому, банки при здійсненні безготівкових розрахунків не стають стороною в основному зобов'язанні, на виконання якого провадяться розрахунки, а лише відповідають перед клієнтами та несуть відповідальність відповідно до договору на розрахунково-касове обслуговування.

Платежі в безготівкових розрахунках здійснюються в межах коштів, що містяться на рахунку платника. У разі необхідності банк може надати платнику кредит для здійснення розрахунків.

Характерною особливістю безготівкових розрахунків є те, що списання грошових коштів з рахунку здійснюється банком за розпорядженням клієнта. Без розпорядження клієнта списання коштів

допускається виключно за рішенням суду, а також у випадках, встановлених законом та договором між банком та клієнтом.

Безготівкові розрахунки здійснюються на підставі розрахункових документів, до яких відповідно до чинного законодавства належать платіжні доручення, платіжні вимоги, вимоги-доручення, векселя, чеки, банківські платіжні картки та інші платіжні інструменти.

Безготівкові розрахунки відіграють важливе значення у прискоренні обороту коштів, скороченні готівки, необхідної для обігу. Завдяки безготівковим розрахункам здійснюється концентрація грошових ресурсів в банках, а тимчасово вільні кошти є одним із джерел кредитування. Широке застосування безготівкової форми дозволяє визначити розміри емісії та вилучення готівки із обігу. Можливість перевірки обігу коштів на рахунках суб'єктів господарювання забезпечує повноту сплати податків та інших платежів, що позитивно впливає на бюджетну систему держави в цілому.

Таким чином, безготівкова форма розрахунків - це основна форма здійснення платежів в сфері господарювання, яка здійснюється через банківські установи шляхом перерахування належних сум по банківських рахунках або шляхом заліку взаємних зобов'язань та грошових претензій.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті // Постанова Правління Національного банку України від 21.01.2004 р. № 22. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
3. Подцерковний О.П. Грошові зобов'язання господарського характеру: проблеми теорії і практики. - Видання друге.- К.: "Юстініан", 2007. – 424с.

СУТНІСТЬ ІНТЕГРОВАНОГО БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Шевченко Любов Ярославівна

кандидат економічних наук, завідувач кафедри обліку та аудиту, Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського (м. Кривий Ріг, Україна)

Євдокимова Дарина Євгенівна

студентка 2 курсу, Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського (м. Кривий Ріг, Україна)

На сьогоднішній день спостерігається така тенденція, як інтегрування всіх видів обліку і бюджетування, контролю й аналізу в

процесі управління виробництвом. Вона прослідковується в розробках і освоєнні нової продукції, забезпеченні виробництва матеріально-виробничими ресурсами; організації, у виборі методів і каналів збуту; визначенні організаційної структури управління, тобто наявні компоненти вимагають створити нову інтегровану систему, підпорядковану принципам централізації та децентралізації в управлінні й організації обліку, їх поєднанню, орієнтації на довгострокові цілі розвитку підприємства та широку участь його працівників в управлінні.

Інтегрована система обліку – це об'єднання (кооперація) діючих елементів господарювання для досягнення спільних цілей. Його також називають складовою частиною управлінської системи підприємства[1].

Інтегрована облікова система є одним з перспективних напрямків інформаційного забезпечення системи управління організацією, тому що інформація об'єднує процеси, технології, персонал і ресурси, результатом взаємодії яких виникає інтегрований економічний ефект [2].

Необхідність формування інтегрованої облікової системи обумовлено різнобічними інформаційними потребами системи управління організацією, що відображають стратегію її розвитку, яка, у свою чергу, являє собою систему оціночних показників, які враховують найважливіші параметри фінансово-господарської діяльності організації, включаючи показники ефективності. Зокрема, фінансова облікова система формує показники, що характеризують результативність діяльності, фінансовий стан і фінансову стійкість організації.

Інтегрований облік в системі управління дозволяє визначити стратегію розвитку організації, діагностувати її поточну діяльність, застосовувати коригуючі дії у разі відхилень від заданих параметрів, шляхом інформаційного забезпечення управлінських процесів, що значно підвищує якість і ефективність прийнятих управлінських рішень. У цьому зв'язку цінність облікової інформації для цілей управління і якість управлінських рішень, прийнятих на її основі, безпосередньо залежить від рівня кваліфікації та професіоналізму як працівників підсистем інтегрованого обліку, так і користувачів інформації в особі керівників різних рівнів і фахівців відповідних профілів, покликаних постійно вдосконалювати свої навички через систему освіти, підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів[3].

Отже, інтегрований облік по-перше це не тільки всебічний та достовірний облік всього майна підприємства, витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції, що застосовуються в нашій господарській практиці, а й аналіз у співставленні з планом та контроль операцій для прийняття ефективних управлінських рішень; по-друге під інтегрованим обліком розуміється не тільки процес відображення

показників бюджету та факт їх здійснення, але й обробка всіх облікових і планових даних, їх аналіз та контроль.

Список використаних джерел:

1. Шевченко Л. Я. Сутність інтегративного обліку та його складові/Шевченко Л.Я.//Науковий вісник Ужгородського національного університету. - 2016.-випуск 6, частина 3.- с. 134.
2. Інтегрований бухгалтерський облік в системі управління організацією. Електронний ресурс: [режим доступу] – http://stud.com/ua/41454/audit_ta_buhoblik/integrovanij_buhgalterskiy_oblik_sistemi_upravlinnya_organizatsiyeyu.
3. Вахрушина М.А. Управленческий анализ / М.А. Вахрушина. – М. : Омега-Л, 2004. – 126 с.

ДЕРЖАВНА АУДИТОРСЬКА СЛУЖБА УКРАЇНИ: ІСТОРИЧНИЙ РОЗВИТОК ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ

Шевчук Олена Дмитрівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри аудиту та державного контролю, Вінницький національний аграрний університет

Поліщук Віта Віталіївна

магістрант, Вінницький національний аграрний університет

Державний аудит відноситься до інтелектуальної діяльності, яка складається із дослідження фінансово-господарської діяльності підконтрольного об'єкту з метою сприяння удосконалення системи управління та підвищення прибутковості такої діяльності. Аудит дає змогу зменшити кількість проблемних питань, пов'язаних з діяльністю органів державного і комунального сектору. З метою вдосконалення системи державного управління, необхідно постійно проводити оцінку ефективності державного аудиту для приведення його у відповідність з потребами сьогодення [1].

Аудит має багатовіковий період розвитку. Розвиток державного аудиту в Україні відбувався в такій послідовності: створення перших аудиторських структур (1987-1992 рр.); формування нормативно-правової бази аудиту в Україні (1993-1998 рр.); проведення аудиту та посилення монопольного середовища представників провідних іноземних аудиторських послуг в Україні (1999-2005 рр.); вивчення можливостей використання аудиту в державному секторі [2].

У 2010 р. відповідно до Указу Президента України Головне контрольно-ревізійне управління України було реорганізовано у Державну фінансову інспекцію України. У подальшому в 2015 р.

постановою Кабінету Міністрів України Держфінінспекцію реорганізовано шляхом перетворення у Держаудитслужбу [3].

Державна аудиторська служба України є центральним органом, що реалізує державну політику у сфері державного фінансового контролю, а також вносить пропозицій щодо її формування. Органи Державної аудиторської служби України здійснюють незалежний державний фінансовий контроль від імені Уряду, їх діяльність регламентується такими основними нормативно-правовими актами, як Бюджетний кодекс України, Закон України та постанова Кабінету Міністрів України.

На даний час в системі державного аудиту України існують наступні проблеми:

- не здійснюється незалежний фінансовий аудит ефективності реалізації економічних і соціальних проектів, що підтримуються міжнародними фінансовими організаціями.

- законодавство України не передбачає належного відшкодування втрачених державних фінансів та належної відповідальності посадових осіб за порушення фінансової дисципліни, строків зберігання або знищення фінансових документів, протидію контрольним діям.

- система державного внутрішнього фінансового аудиту в Україні не має достатнього наукового, інформаційно-технічного та кадрового забезпечення в частині впровадження в практику сучасного вітчизняного та зарубіжного досвіду, розроблення та реалізації новітніх інформаційно-програмних проектів, задоволення потреб у підготовці кадрів та підвищенні їх кваліфікації[3].

Основними стратегічними напрямками розвитку державного аудиту в Україні є:

- створення сучасної системи державного фінансового аудиту, що потребує врахування традицій країни у сфері державного управління, державного та адміністративно-територіального устрою і процесу його удосконалення, узгодження із загальними принципами та пріоритетами фінансової (зокрема в бюджетному процесі) і майнової політики, а також з процесом реформ, що проводяться у цій сфері;

- проведення обговорень та консультацій за участю представників органів державної влади та громадськості для забезпечення належного сприйняття, розуміння та відповідального ставлення до подальшого розвитку системи державного фінансового аудиту;

- реалізація в окремих міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади пілотних проектів із запровадження нової моделі системи внутрішнього аудиту та внутрішнього контролю;

- забезпечення відкритості і прозорості діяльності усіх суб'єктів державного фінансового аудиту, посилення їх взаємодії з громадськістю та засобами масової інформації.

Слід відзначити, що в умовах спрямованості України на відповідність стандартам Європейського Союзу, Держаудит служба України здійснює реалізацією реформи державного фінансового аудиту за трьома основними напрямками: нормативно-правове та методологічне забезпечення; підготовка кадрів та інформаційне забезпечення; організаційно-структурні зміни[3].

З огляду на зазначене та з урахуванням принципу ефективності бюджетної системи, державний фінансовий аудит слід розвивати у комплексі з проведенням адміністративної реформи та реформи адміністративно-територіального устрою на демократичних засадах. Реформувати систему державного фінансового аудиту слід з урахуванням досвіду країн - кандидатів у члени ЄС.

Список використаних джерел:

1. Дікань Л.В. Державний аудит: навчальний посібник / Л. В. Дікань, Ю. О. Голуб, Н. В. Синюгіна. – К.: Знання, 2011. – 503 с.
2. Загородній А.Г. Аудит: теорія і практика: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А.Г. Загородній, М.В. Корягін, А.В. Єлісеєв та ін.; Нац. ун-т "Львів. політехніка". – 2-е вид., перероб. і допов. – Львів, 2010. – 453 с.
3. Державна аудиторська служба України [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/index>.

АУДИТОРСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ОЦІНКА РИЗИКІВ

Якимець Ірина Андріївна

студентка Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Лободзинська Тетяна Петрівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Сучасні складні умови економічного розвитку в Україні стимулюють і змушують підприємства шукати різні шляхи збільшення власної прибутковості, підвищення рівня конкурентоспроможності, впровадження інноваційних методів виробництва, внесення змін в управління. Все це може спричинити ймовірність фальсифікацій. Саме тому виникає посилена необхідність фінансово-господарського контролю, метою якого є профілактика правопорушень, визначення економічної доцільності управлінських рішень та господарської діяльності.

Фінансово-господарський контроль класифікують наступним чином: державний, муніципальний, аудиторський і контроль власника. Зважаючи

на це групування, можна зробити висновок, що тільки аудиторський контроль є незалежним.

Аудиторська діяльність в Україні є порівняно новою сферою, розвиток якої пов'язаний з виникненням приватної власності. Зважаючи на процеси інтеграції України в Європейську спільноту, які не можуть відбуватись без незалежного контролю, аудит стрімко розвивається [1].

Аудиторська компанія – організація, що має статус юридичної особи, створена з метою проведення незалежної перевірки та контролю здійснення господарської діяльності підприємств, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності і діє на підставі Закону України «Про аудиторську діяльність», відповідно якого аудит – це перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів [2]. Згідно з Міжнародними стандартами аудиту, аудиторський ризик – це ризик того, що аудитор висловить невідповідну аудиторську думку, якщо фінансова звітність суттєво викривлена. Аудиторські фірми здійснюють діяльність, яка включає організаційне і методичне забезпечення аудиту, практичне здійснення у формі різноманітних аудиторських послуг. Спектр послуг аудиторських компаній визначається аудиторською палатою. Наведемо перелік деяких з них:

1. Контроль ведення бухгалтерського обліку та складання фінансових звітів.

2. Оцінка ефективності системи внутрішнього контролю, функціонування систем управління, систем корпоративного управління, системи матеріального стимулювання.

3. Економічні експертизи, перевірка фінансової інформації, що прогнозується, управління грошовими потоками.

4. Консультаційні послуги (аналіз фінансово-господарської діяльності, консультація з питань податкового законодавства).

5. Компіляція даних бухгалтерської інформації.

6. Проведення професійних тренінгів для бухгалтерів [3].

Одним із важливих елементів аудиту є здійснення оцінки ризику, тобто можливості допущення помилок у висновках аудитора стосовно фінансової звітності підприємства–замовника. Звісно, кожен аудитор намагається мінімізувати значення аудиторського ризику, для цього і проводиться оцінка перевірки, щоб виявити можливі недоліки.

Аудиторський ризик поділяється на такі елементи:

- властивий ризик (оцінка та компетентності керівництва, характер діяльності підприємства, тенденції до збитковості, операції, які не можуть здійснити за звичайних обставин);

- ризик контролю (ризик системи внутрішнього контролю);
- ризик виявлення (ризик того, що аудиторські процедури не виявлять викривлень, які можуть бути суттєвими).

Перші два елементи аудиторського ризику не залежать від аудитора і він не може на них вплинути. Властивий ризик і ризик системи внутрішнього контролю визначається в результаті діяльності самим підприємством. Ризик виявлення (невиявлення), у свою чергу, є результатом саме аудиторської перевірки і за нього аудитор несе повну відповідальність. Рівень такого ризику визначає якість роботи аудитора. Чим нижчий показник аудиторського ризику, тим більше аудитор впевнений у правильності звітності, при цьому існування нульового ризику неможливе, адже будь-яка діяльність супроводжується певними ризиками і аудиторська не є виключенням. [4]. Високе значення показника аудиторського ризику призведе до фінансових витрат, а також падіння іміджу аудитора.

Оцінка аудиторського ризику включає в себе 7 етапів: встановлення етапів, що визначають ризик невиявлення та ризик суттєвого виявлення; якісну оцінку рівня факторів; визначення значущості кожного із факторів; визначення коригуючого коефіцієнта надійності оцінки фактора; розрахунок первісної оцінки з урахування значущості факторів; розрахунок загальної оцінки факторів з урахуванням коригуючого коефіцієнта надійності; визначення аудиторського ризику.

Отже, кожне підприємство потребує фінансово-господарського контролю для визначення незалежної експертної оцінки його діяльності, виявлення помилок, надання консультацій.

Проведений аналіз аудиторської діяльності показав, що оцінка аудиторського ризику – важлива умова подальшої успішної діяльності фірми. Адже саме аудиторський висновок є основою для прийняття управлінських рішень користувачами фінансової інформації.

Список використаних джерел:

1. Ярцева Н.Я. Аудит: элементарный курс / Н.Я. Ярцева. – М. : Экономист, 2010. – 254 с.
2. Про аудиторську діяльність [Електронний ресурс]: Закон, затв. Постановою ВР України від 22.04.1993 р., № 3125-ХІІ. – Режим доступу: <http://www.zakon.gov.ua>.
3. Сушко Д. С. Аудит бухгалтерського балансу: теорія і методика : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за вид. економ. діяльності)" / Сушко Д.С.; Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К., 2008. – 24 с.
4. Галань О. А. Методики оцінювання аудиторського ризику: суть, недоліки та заходи їх усунення / О. А. Галань, В. М. Чубай // Науковий

вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. пр. – 2011. – Вип. 21.5. – С. 196–202.

АУДИТ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Яковець Світлана Володимирівна

студентка 1-го курсу магістерського рівня підготовки, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ

Для прийняття та запровадження управлінських рішень необхідно, щоб керівники різних рівнів управління володіли достовірною обліковою інформацією про діяльність підприємства. Необхідні облікові дані містяться в первинних документах, реєстрах аналітичного та синтетичного обліку, а також у фінансовій, податковій, статистичній та управлінській звітності. Тому важливим є, те щоб дані, які відображаються у бухгалтерському обліку відповідали дійсності. Для перевірки публічної бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації щодо фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання з метою визначення достовірності їх звітності, обліку, його повноти і відповідності чинному законодавству та встановленим нормативам на підприємствах проводять аудит [1].

У господарській діяльності підприємства важливу роль посідають розрахункові операції, і тому достовірність їх відображення в обліку потребує особливої уваги. Отримуючи кошти за реалізовано продукцію підприємство здійснює виплати заробітної плати працівникам, розраховується з бюджетом, а також зі своїми кредиторами. Тому важливо, щоб інформація яка надходить до керівництва про стан розрахунків покупців та замовників була актуальною.

Мета аудиту розрахунків з покупцями і замовників полягає у висловленні незалежної думки аудитора щодо наявності, правильності відображення на рахунках бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання відповідно до нормативних актів України та внутрішніх правил підприємства.

Основними завдання аудиту розрахунків з покупцями та замовниками є:

- перевірка законності виникнення дебіторської заборгованості;
- контроль своєчасності погашення заборгованості;
- аналіз доцільності та своєчасності заходів, вжитих підприємством щодо ліквідації обставин, які спричинили прострочену заборгованість;
- перевірка правильності оформлення первинних документів при розрахунках з покупцями і замовника (особливу увагу слід звернути на наявність договорів з покупцями і замовниками, важливим є виявлення разових договорів на постачання товарів, робіт (послуг) на великі суми коштів);

- перевірка правильності відображення в обліку розрахунків з покупцями та замовниками;
- визначення необхідності та правильності формування та використання резерву сумнівних боргів;
- оцінювання стану синтетичного та аналітичного обліку розрахунків з покупцями та замовниками, якості відображення господарських операцій у бухгалтерському обліку облікових регістрах та звітності [3].

При проведенні аудиту важливе правильне планування процесу перевірки. Планування аудиту включає встановлення загальної стратегії аудиту та розробку плану аудиту. Планування допомагає аудитору приділити значну увагу важливим сферам аудиту, своєчасно виявити та вирішити потенційні проблеми, належно організувати й управляти завданням з аудиту з метою його ефективного та кваліфікованого виконання [2].

Розробляючи загальну стратегія аудиту, необхідно визначити:

- ресурси для конкретних аспектів аудиту (використання більш досвідчених членів групи у сферах з високим ризиком, використання експертів та ін.);
- кількість членів групи на різних напрямках проведення аудиту або кількість годин, яку необхідно виділити для сфер з високим ризиком;
- час використання цих ресурсів;
- управління, використання та нагляд за цими ресурсами (коли очікується інструктаж та обговорення роботи, як планується проводити перевірки за контролем якості виконання завдання) [4].

Для того аби процес проведення аудиту був ефективний необхідно скласти план проведення аудиту. План аудиту включає характер, час та обсяг аудиторських процедур, які будуть виконувати члени із завдання. Планування таких аудиторських процедур відбувається протягом усього періоду аудиту, оскільки план завдання з аудиту постійно уточнюється. У результаті непередбачених подій у аудитора може виникнути необхідність модифікувати загальну стратегію аудиту та план аудиту. Така необхідність може виникнути тоді, коли аудитор отримує інформацію, яка значно відрізняється від тієї, що була доступною йому під час планування аудиторських процедур [2].

Після виконання аудитором необхідних аудиторських процедур, для формування аудиторських доказів, аудитор складає аудиторський висновок (звіт незалежного аудитора). Аудиторський висновок (звіт незалежного аудитора) – це документальне відображення аудитором виявлених порушень, помилок та відхилень при здійсненні господарської діяльності, веденні обліку та складанні звітності, а також проведена аудитором оцінка стану бухгалтерського обліку та достовірності звітності на певну дату [5].

Залежно від отриманих аудиторських доказів, під час аудиту висновок може бути двох видів: безумовно-позитивний або модифікований аудиторський висновок. Безумовно-позитивний висновок надається за умови, що ведення бухгалтерського обліку, складання і подання фінансової звітності повністю відповідає вимогам чинного законодавства і здійснюється відповідно до обраної концептуальної основи. Відповідно до Міжнародного стандарту аудиту 705 «Модифікація думки у звіті незалежного аудитора» модифікований висновок надається, коли аудитор на основі отриманих аудиторських доказів доходить до висновку, що фінансова звітність у цілому містить суттєві викривлення або коли не має можливості отримати достатні і прийнятні аудиторські докази, щоб дійти висновку, що фінансова звітність в цілому не містить суттєвих викривлень [2].

На основі аудиторського висновку керівник підприємства має можливість проаналізувати правильність відображення даних у фінансовій звітності, зможе проаналізувати наскільки обліковим даним можна довіряти і як в майбутньому попередити викривлення інформації.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.1993 № 3125-XII (зі змінами та доповненнями)
2. Міжнародні стандарти якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2014 року / пер. з англ. мови Ольховікова О.Л., Селезньов О.В. – К.: Міжнародна федерація бухгалтерів. Аудиторська палати України, 2015.
3. Венгерук Н.П. Шляхи удосконалення методики аудиту дебіторської заборгованості [Електронний ресурс] / Н. П. Венгерук // Київ. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://oaji.net/articles/2014/797-1404591016.pdf>.
4. Петрик О. А. Аудит: підручник / О.А. Петрик, В.О. Зотов, Б.В. Кудрицький та ін.; за заг. ред. проф. О.А. Петрик. – К. : КНЕУ, 2015. – 496 с.
5. Петрик О.А. Організація та методика аудиту підприємницької діяльності: навч. посіб. / О.А. Петрик, В.Я. Савченко, Д.Є. Свідерський / К.: КНЕУ, 2008. – 472 с.

Науковий керівник: Самохвал Сергій Петрович, старший викладач, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ

СТАТИСТИЧНІ МЕТОДИ У ЕКОНОМІЧНОМУ АНАЛІЗІ. МЕТОД ГРУПУВАННЯ

Бурдун Олександр Сергійович

студент факультету економіки і права, Київський національний лінгвістичний університет

Статистична інформація - документована інформація, що дає кількісну характеристику масових явищ та процесів, які відбуваються в економічній, соціальній, культурній та інших сферах життя суспільства[1].

Головним ресурсом державної статистичної інформації в Україні є Державна служба статистики України та Головне управління регіональної статистики [2].

В проведенні статистичного дослідження було використано метод статистичних групувань для аналізу взаємозв'язку між населенням України по регіонам та товарооборотом роздрібної торгівлі.

Статистичне групування - являє собою розподіл сукупності масових суспільних явищ на однорідні типові групи за суттєвими для них ознаками з метою всебічної характеристики їх стану, розвитку і взаємозв'язків. Наприклад, групування промислових підприємств за формами власності, групування населення за статтю, віком, групування комерційних банків за сумою активів балансу тощо [3].

Оборот роздрібної торгівлі у 2015р. на 19,8% менше від обсягу 2014 р. У структурі обороту роздрібної торгівлі 47,3% припадало на оборот торгової мережі підприємств (юридичних осіб), 30,6% становив оборот організованих ринків із продажу споживчих товарів та неформальних ринків, 22,1% – оборот фізичних осіб-підприємців, що мають мережу поза ринками.

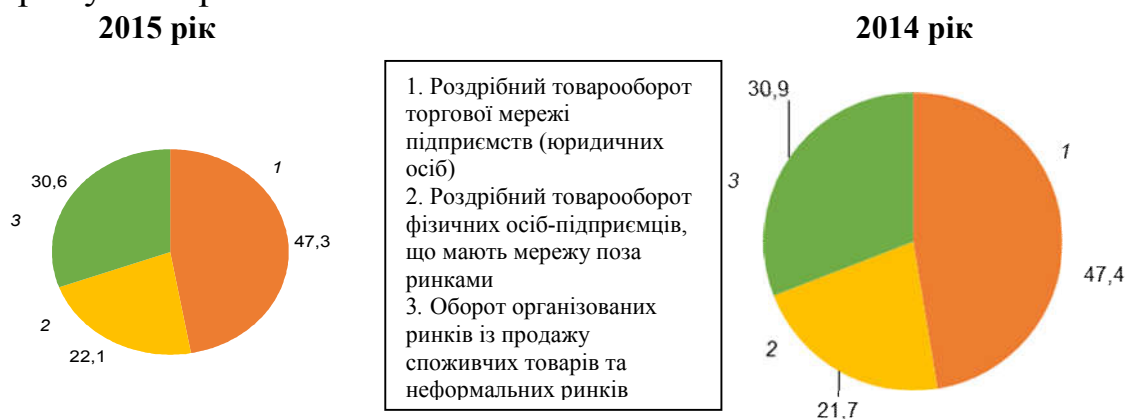


Рис. 1. Структура обороту роздрібної торгівлі, %

У загальному обороті роздрібної торгівлі у 2015р. більше половини обсягів (58,7%) припадало на товарооборот від продажу непродовольчих товарів і 41,3% – на товарооборот продовольчих товарів.

У таблиці 1 представлено аналітичне групування з ціллю виявлення взаємозв'язку між чисельністю населення по регіонам України та роздрібним товарооборотом за 2015 рік за регіонами .

Таблиця 1.

Аналітичне групування

№	Групи регіонів за чисельністю населення (тис. осіб)	Число областей	Чисельність населення (тис. осіб)		Роздрібний товарооборот		%
			Всього	Серед.	Всього	Серед.	
1	909,9-1655,68	16	18999,6	1187,47	163635,5	10227,21	33,56
2	1655,68-2401,46	3	6349,3	2116,43	62039	20679,7	12,72
3	2401,46-3147,24	2	5252,8	2626,4	65970	32985,4	13,53
4	3147,24-3893,02	1	3254,9	3254,9	47718,4	47718,4	9,78
5	3893,02-4638,8	2	8903,09	4451,95	148194,3	74097,15	30,39

Висновок: Зростання кількості населення по регіонам сприяє збільшенню роздрібного товарообороту. Між чисельністю населення та об'ємом роздрібного товарообороту існує безпосередня залежність.

Якщо розглядати ці дані у відсотках, то роздрібний товарооборот по групам регіонів виглядає так:

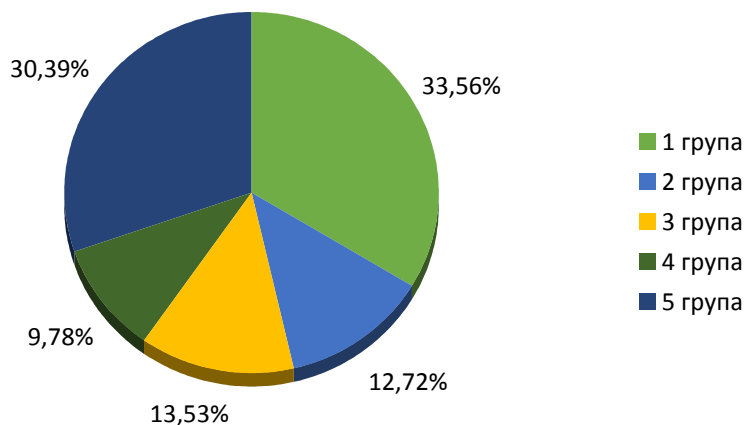


Рис. 2. Роздрібний товарооборот по регіонам 2015 р., %

Використовуючи отримані результати можна сказати, що найбільший відсоток роздрібного товарообороту в Україні у 2015 році припадає на першу групу, в яку входить 16 областей України, їх сукупний роздрібний товарооборот складає 163635,5 тис. грн., що становить 33,2% від всього обсягу. Найменша частина припадає на четверту групу, до

складу якої входить тільки Дніпропетровська область, обсяг роздрібного товарообігу дорівнює 47718,4 тис. грн., що становить 9,8%.

Список використаних джерел:

1. Закон України про державну статистику [Електронний ресурс] / Про державну статистику: Абзац дванадцятий статті 1 в редакції Закону N 2938-VI від 13.01.2011 – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2614-12>
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. Економічна статистика/Економічна діяльність/ Внутрішня торгівля. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/work/region.html>
3. Westudents [Електронний ресурс]. Теорія статистики - Мармоза А.Т. -Статистичні групування, їх зміст, завдання і види: Абзац другий. – Режим доступу: <http://westudents.com.ua/glavy/88823-32-statistichn-grupuvannya-h-zmst-zavdannya-vidi.html>

КЛАСИФІКАЦІЯ ОПЕРАЦІЙНОГО РИЗИКУ ЯК ЗАСІБ МОДЕЛЮВАННЯ

Геделевич Єлена Василівна

здобувач, кафедра економіки підприємства і підприємництва,
Хмельницький національний університет

У сучасному мінливому середовищі, в умовах світової економічної та фінансової кризи для ведення бізнесу необхідний новий підхід до управління операційними ризиками. Вважається, що, зокрема, керівники підприємств повинні приділяти більше уваги управлінню ризиками для стратегічної переваги. Взаємодія між традиційною практикою ризик-менеджменту та операційним менеджментом не відповідає сьогоденню, оскільки управління ризиками носило здебільшого оборонний характер, зосередивши основну увагу на небезпеці ризику, а не на потенціалі зростання при правильному підході до прийняття ризиків.

Так як темпи змін продовжують прискорюватися, кризові явища в економіці загострюються, тому багато суб'єктів господарювання почали розуміти, що вони більше не можуть дозволити собі приймати виключно оборонну позицію щодо ризику. Хоча схеми контролю є першим необхідним кроком в управлінні ризиками. В даний час багато суб'єктів господарювання повинні керувати ризиком для отримання стратегічної переваги, підвищення задоволеності клієнтів і збільшення акціонерної вартості.

Темпи змін є однією з найбільш важливих проблем, що стоять перед керівництвом промислових підприємств у XXI столітті. Зміна і ризик вже давно вважаються нероздільними категоріями. У більшості людей існує вроджена неприязнь до змін. Серед двигунів змін, які підсилили схильність промислових підприємств до операційних ризиків в більшості секторів промисловості, можна виділити такі: глобалізація, світова економічна та фінансова кризи, зростання електронного бізнесу, конкуренція, збільшення регулювання, зростаюче усвідомлення неможливості страхування певних ризиків, збільшення кількості судових процесів [1].

На початку 2000-років виникала нова тема в дослідження ризиків операційні ризики. Найбільш значні події у фінансовому секторі, пов'язані з операційними ризиками, сталися в комерційних банках [2]. Але вважаю, варто даний ризик розглядати не лише в комерційних банках, а й на підприємствах, особливо промислових.

Для промислових підприємств найбільш суттєвим в діяльності виступає операційна діяльність, що відповідно зумовлює операційний ризик. Складнощі в управлінні операційними ризиками зумовлені природою їхнього виникнення і масштабною, що обтяжує кількісну оцінку таких ризиків, і, відповідно, прогноз їхнього впливу на бізнес, в даному випадку діяльність промислових підприємств.

В сучасних наукових та періодичних виданнях поки не склалося однозначного уявлення про операційні ризики, не дивлячись на його первинну простоту і очевидність, існують численні смислові відтінки в наукових працях різних авторів, що приводить до різних тлумачень цього ризику і способів управління ним [2].

Операційний ризик – це об'єднання виробничого та комерційного ризиків.

Операційний ризик відіграє значну роль для промислових підприємств, оскільки даний ризик відповідає основній діяльності – операційна діяльність, яка узагальнює в собі такі сфери:

- 1) постачання;
- 2) виробнича сфера;
- 3) збут;
- 4) інша операційна діяльність.

Операційні ризики можуть призвести до отримання збитків від основної діяльності підприємства. Вони є наслідком прорахунків у виробничій сфері, постачанні та збутовій політиці.

Отже, **операційний ризик** – економічний термін, який описує групу ризиків, що виникають в процесі поточної діяльності (операцій) банку чи підприємства, це ризик прямих або непрямих втрат, викликаних помилками або недосконалістю процесів, систем в організації, помилками

або недостатньою кваліфікацією персоналу організації або несприятливих зовнішніх подій нефінансової природи (наприклад, шахрайство або стихійне лихо). У це визначення входить і юридичний ризик (тобто ризик, який виникає через недотримання вимог законодавства, договорів, прийнятої практики, а також через можливість двозначного тлумачення законів та правил), але не входить стратегічний та репутаційний ризики.

Класифікація операційних ризиків:

– **ризик персоналу** – ризик витрат, пов'язаний із можливими помилками співробітників, шахрайством, недостатньою кваліфікацією персоналу, можливістю несприятливих змін у трудовому законодавстві тощо;

– **ризик процесу** – ризик витрат, пов'язаний із помилками в процесах проведення операцій і розрахунків за ними, їхнього обліку, звітності, ціноутворення тощо;

– **ризик технологій** – ризик витрат, який обумовлений недосконалістю технологій, що використовуються тощо;

– **ризики середовища** – ризики витрат, пов'язані з нефінансовими змінами в середовищі, в якому діє організація – змінами в законодавстві, політичними змінами, змінами системи оподаткування тощо;

– **ризики фізичного втручання** – ризики витрат, пов'язані з безпосереднім фізичним втручанням у діяльність організації – стихійними лихами, пожежами, пограбуваннями, тероризмом тощо [3].

Враховуючи вищесказане та проаналізовано, було розроблено класифікацію для операційного ризику промислових підприємств з метою встановлення впливу факторів ризику, які більшою мірою впливають на цей ризик діяльності промислових підприємств (рис. 1). Форс-мажорні, соціально-політичні й кримінальні фактори ризику, що становлять окремі групи, з аналізу виключені, тому що їх вплив передбачити неможливо. Доцільність класифікації побудована на основі необхідності ретельного вивчення специфічних особливостей процесів, що відбуваються в окремо взятій сфері життєдіяльності підприємства й можливості розробки спеціальних рекомендацій з локалізації загроз і підвищення безпеки відповідної сфери [4].

Аналізуючи рис. 1. можна припустити, що найбільш істотно на ризик діяльності підприємств впливають: відмова або неможливість споживача придбати продукцію, вироблену підприємством; помилки в дослідженні ринку, в ефективності реклами; штрафи, пені, неустойки, судові витрати; зупинка виробничого процесу; перебої у сфері забезпечення; затримка або несплата дебітором боргів; падіння ліквідності підприємства [4].

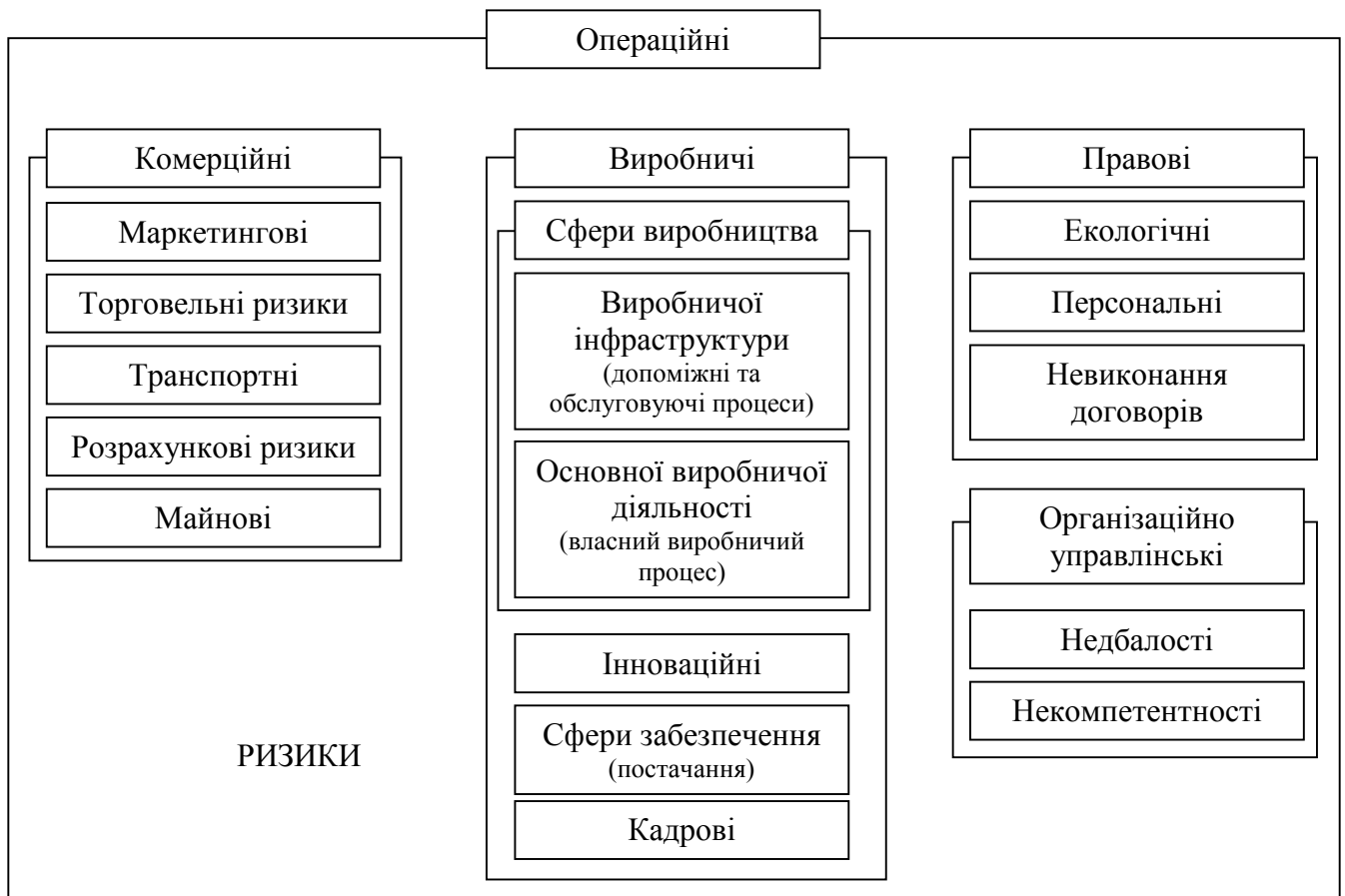


Рисунок 1. – Класифікація операційного ризику промислового підприємства [Авторська розробка]

Таким чином, згідно класифікації видно, що виробничі ризики входять до складу операційних ризиків, а також виробничі процеси у супроводі відповідним ризиком – виробнича сфера у складі виробничих ризиків.

За допомогою класифікації можна побудувати модель операційного ризику, згідно якої можна проводити прогнозування та приймати відповідні рішення в управлінні промисловим підприємством. Останнім часом через швидкий темп зростання інформації та здійснення глобалізації набуло популярності використання економіко-математичних методів в системі управлінні підприємствами, зокрема промисловими.

Отже, вважаю, що дана класифікація операційного ризику промислового підприємства можна використати для побудови моделі операційного ризику, що дозволить прогнозувати операційний ризик та здійснювати ефективно управління підприємством. Таким чином, така модель економіко-математичних методів буде сприяти зростанню конкурентоспроможності підприємства, тоді можна стверджувати, що класифікація операційного ризику промислового підприємства є засобом моделювання. Дана тема є актуальною та потребує подальшого дослідження.

Список використаних джерел:

1. Даньків В. Й. Теоретичні основи управління операційними ризиками / В. Й. Даньків // Науковий вісник Ужгородського університету. – (Серія «Економіка»). – 2009. – Вип. 27. – С. 158 – 162.
2. Бортнікова Є. В. Історія походження та сутність понять «ризик», «ризик-менеджмент» та «операційні ризики» / Є. В. Бортнікова. // Ефективна економіка. – 2012. – № 8. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_8_29
3. Вікіпедія (Вільна енциклопедія) [Електронний ресурс]: Операційний ризик. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Операційний_ризик
4. Левченко М. О. Генезис та класифікація ризиків у діяльності промислових підприємств / М. О. Левченко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький: ХНУ, 2009. – №5. – Т.2. – С. 174 – 178.

Науковий керівник: Лук'янова Валентина Вячеславівна, доктор економічних наук, професор, кафедра економіки підприємства і підприємництва, Хмельницький національний університет

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Мельник Вікторія Віталіївна

студент, Вінницький торговельно-економічний інститут, Київський національний торговельно-економічний університет

Інформаційне забезпечення є досить важливим елементом для аналізу господарської діяльності підприємства і саме від нього залежить ефективність роботи суб'єкта господарювання.

Результативність аналізу господарської діяльності в значній мірі залежить від його інформаційного забезпечення. Не дивлячись на те, що в останні роки відбувся перехід від ручного до автоматизованого процесу обробки та переробки інформації, на підприємствах не налагоджене інформаційне забезпечення, яке б дозволило оперативно та доброякісно обробляти інформацію. Відповідно, ставиться під загрозу ефективність системи управління підприємством, що зумовлює подальші дослідження в напрямку покращення якості інформації та створення адекватного, вимогам управління, інформаційного забезпечення для проведення аналізу господарської діяльності [1, с. 137].

Темі, пов'язану з інформаційним забезпеченням аналізу господарської діяльності підприємства, розглядали такі вчені, як М.С. Білика, М.А. Болюха, М.І. Бондаря, В.З. Бурчевського, Д.В. Ваньковича,

М.І. Горбатюка, А.Г. Загороднього, В.В. Іванової, Г.І. Кіндрацької, Т.Д. та інші.

Метою дослідження є надання характеристики інформаційного забезпечення аналізу господарської діяльності підприємства.

При визначенні поняття інформаційного забезпечення економічного аналізу необхідно враховувати основні етапи процесу управління діяльністю підприємств і місце економічного аналізу в ньому. Як відомо, виділяють три основні етапи процесу управління: збір та обробка інформації; аналіз; прийняття керівних рішень. Серед них аналіз займає проміжне місце. Звідси випливає, що інформаційне забезпечення аналізу є складовою системи інформаційного забезпечення управління, бо аналіз - елемент, сходинка процесу управління. Беручи до уваги вищезгадане, можна дати визначення поняттю інформаційного забезпечення аналізу.

Інформаційне забезпечення економічного аналізу господарської діяльності - це система даних і способи їх обробки, що дають змогу виявити реальну діяльність керівного об'єкта, дію факторів, що його визначають, а також можливості здійснення необхідних керівних дій. Його відмінність від інформаційного забезпечення управління полягає у тому, що останнє отримує не лише дані на основі збору й обробки інформації, а й результати аналізу. Іншими словами, інформаційне забезпечення управління є значно ширшим поняттям.

Джерелами управлінської інформації можуть бути вище керівництво, підлеглі їм менеджери й органи управління, засоби масової інформації, інформаційні системи, періодичні видання, зразки техніки, технічна документація, довідники, документи, фотознімки, мікрофільми, показники приборів та інші.

Залежно від управлінських цілей використовуються різні джерела та критерії оцінки інформації. Слід зазначити, що джерелом інформації для підприємств, перш за все, є дані звітності. За видами звітність поділяється на бухгалтерську, статистичну та оперативну.

Бухгалтерська звітність містить показники виробничо-фінансової діяльності підприємства. Статистична звітність призначена для дослідження господарської діяльності підприємств і галузей народного господарства та представляє собою систему кількісних та якісних показників, вимірювання та узагальнення яких не є характерними для бухгалтерського обліку. Дані оперативної звітності зазвичай використовується для поточного контролю й управління всередині підприємства на момент здійснення господарських операцій або одразу ж після їх завершення [2, с. 385].

Створення системи інформаційного забезпечення аналізу має відбуватись у три етапи. Побудова системи інформаційного забезпечення повинна розпочинатися розробкою внутрішніх розпорядчих документів, які регламентують створення та функціонування системи інформаційного забезпечення, визначають джерела інформації, форми документів, порядок документообігу тощо. Другий етап - створення комунікацій для

забезпечення отримання, класифікації, кодування, обробки, зберігання та передачі інформації – тісно пов'язаний з технічним забезпеченням підприємства. Формування інформаційної бази – третій етап. Після первинної обробки інформація на паперових носіях, або в електронному вигляді передається на місця зберігання, створюючи тим самим інформаційну базу.

Основною метою створення системи інформаційного забезпечення аналізу на підприємстві є надання користувачам інформації. При цьому, економічна інформація повинна містити максимум того, що необхідно знати зацікавленим особам, і необхідні пояснення, щоб не дезорієнтувати користувачів [1, с.139].

Таким чином, інформаційна система аналізу господарської діяльності повинна формуватися і удосконалюватися, що є необхідною умовою підвищення дієвості та ефективності цього аналізу. Створення інформаційного забезпечення необхідно будувати на взаємодії розробників і кінцевих користувачів. Тільки в такому випадку інформаційне забезпечення буде відповідати усім вимогам.

Список використаних джерел:

1. Стецюк Л. С. Оцінка стану інформаційного забезпечення аналізу господарської діяльності підприємства / Л. С. Стецюк // Облік і фінанси. - 2014. - № 3. - С. 137, 139.
2. Ткаченко А. М. Інформаційне забезпечення аналізу господарської діяльності підприємства / А. М. Ткаченко, П. А. Гончарук // Науковий вісник. Економічні науки. - 2014. - Вип. 26. - С. 385.

Науковий керівник: Коцербуба Наталія Василівна, кандидат економічних наук, доцент, Вінницький торговельно-економічний інститут, Київський національний торговельно-економічний університет

СТАТИСТИЧНІ МЕТОДИ У ЕКОНОМІЧНОМУ АНАЛІЗІ. МЕТОД ГРУПУВАННЯ

Мороз Максим Андрійович

студент факультету економіки і права, Київський національний лінгвістичний університет

Державна статистична інформація - це сукупність відомостей, що характеризують розвиток господарства країни. Державна статистична інформація підлягає систематичному і відкритому опублікуванню. Забезпечується відкритий доступ громадян, наукових закладів та інших зацікавлених організацій до неопублікованих статистичних даних, які не підпадають під дію обмежень, встановлених законами України [1].

Головним ресурсом державної статистичної інформації в Україні є Державний комітет статистики України. Державний комітет статистики України (Держкомстат України) є центральним органом виконавчої влади зі спеціальним статусом, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України, забезпечує реалізацію державної політики у галузі статистики [2].

В проведенні статистичного дослідження було використано метод статистичних групувань для аналізу взаємозв'язку між населенням України по регіонам та виробництвом картоплі. Статистичне групування - являє собою розподіл сукупності масових суспільних явищ на однорідні типові групи за суттєвими для них ознаками з метою всебічної характеристики їх стану, розвитку і взаємозв'язків. Наприклад, групування промислових підприємств за формами власності, групування населення за статтю, віком, групування комерційних банків за сумою активів балансу тощо [3].

Основне виробництво овочів зосереджено в господарствах населення. Минулого року в Україні було вироблено 9,2 млн. тонн овочів, з яких господарствами населення — 7,9 млн. тонн. Таким чином, частка дрібнотоварного виробництва у загальних обсягах вирощеної продукції становить 86%. Подібна ситуація у структурі виробників овочів спостерігалася і в попередні роки.

Загалом помітні незначні коливання обсягів виробництва овочів. Торішній урожай виявився найнижчий за останні п'ять років. На це вплинуло зменшення загальної площі під овочевими культурами та зниження урожайності. Так, у 2015 році площа збирання овочів становила 0,45 млн. га, що менше попереднього року на 3,6% та на 11,3% порівняно з 2011-м. В Україні найбільші площі овочевої групи культур відведені під помідори. Торік ця культура займала 75,4 тис. га, що становить 16,9% від загальної площі під овочами. До п'ятірки більш популярних овочевих культур, крім томатів, потрапили капуста, цибуля, огірки та морква. Найбільші площі під овочами розташовані у Херсонській (41,5 тис. га), Дніпропетровській (35,1 тис. га), Харківській (30,6 тис. га), Одеській (30,1 тис. га) областях.

Своєю чергою, середня урожайність овочів у 2015 році становила 206,1 ц/га, що нижче попереднього року на 6,5 ц. Сільськогосподарські підприємства мали вищу урожайність порівняно з господарствами населення. Якщо торік середня урожайність на площах населення сягала 192,6 ц/га, то за промислового виробництва цей показник дорівнює 363,1 ц/га. Цього вдалося досягнути за рахунок вищого рівня організації технологічних процесів.

Вирощування овочів у господарствах населення не дозволяє застосовувати інноваційні технології. При цьому відсутні підходи

системного обробітку площ, застосування якісних насінневих матеріалів, спостерігається недотримання сівозмін, що сприяє розвитку хвороб та розповсюдженню шкідників. Тож якість та врожайність отриманої продукції знаходиться на низькому рівні. Разом з тим, вирощеного та зібраного врожаю вистачає для забезпечення потреб внутрішнього ринку[4].

Урожай овочів в 2016 році, за попередніми даними, становитиме 8,9 млн. тонн, що на 3% менше торішнього показника в 9,2 млн. тонн.

Органи державної статистики розрахували, що вартість борщового набору на кінець I кварталу 2016 року, порівняно до аналогічному періоду 2015 року, зростає майже в півтора рази з 29,48 грн. до 43,68 грн. [5].

У таблиці 1 представлено аналітичне групування з ціллю виявлення взаємозв'язку між факторною (чисельність сільського населення по регіонах України) та результативною ознакою (виробництво овочів по регіонах).

Таблиця 1.

Аналітичне групування

№	Групи областей за чисельністю сільського населення (тис. осіб)	Числ. областей	Чисельність населення (тис. осіб)		Виробництво овочів (тис. тонн)		%
			всього	серед.	всього	серед.	
I	289,2-429,22	8	2944,4	368,05	3158	394,75	34,12
II	429,22-569,24	8	4236,6	529,575	3257	407,125	35,19
III	569,24-709,26	3	1853,5	617,89	980	326,66	10,59
IV	709,26-849,28	4	3151,7	787,92	1335	339,75	14,42
V	849,28-989,3	1	989,3	989,3	484	484	5,23
					Σ=9254		

Висновок: Результатом проведення аналітичного групування за факторною ознакою виявилось, що немає прямого взаємозв'язку між чисельністю сільського населення та виробництвом овочів.

Якщо розглядати ці дані у відсотках, то виробництво овочів по групам регіонів виглядає так:

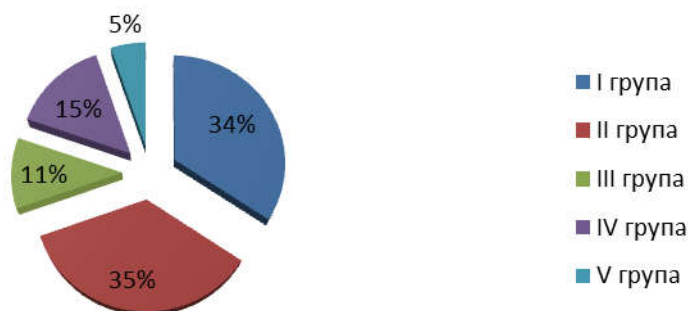


Рис. 1. Структура виробництва овочів по регіонах, %

Використовуючи отримані результати можна сказати, що найбільший відсоток виробництва овочів припадає на другу групу, в яку входить 8 областей України, їх сукупний обсяг виробництва дорівнює 3257 тис. тонн, що становить 35,2% від всього обсягу. Найменша частина виробництва овочів припадає на четверту групу, до складу якої входить тільки Дніпропетровська область, обсяг виробництва дорівнює 484 тис. тонн, що становить 5,2%.

Список використаних джерел:

1. Закон України про державну статистику [Електронний ресурс] / Про державну статистику: Абзац дванадцятий статті 1 в редакції Закону N 2938-VI від 13.01.2011 – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2614-12>
2. Міністерство охорони здоров'я України [Електронний ресурс] / Державна статистика України та напрями її діяльності – Режим доступу: <http://www.uoz-mk.org.ua/index.php/tsentr-statistiki/statistika/123-derzhavna-statistika-ukrajini-ta-napryamki-jiji-diyalnosti>
3. Навчальні матеріали онлайн [Електронний ресурс] / Статистичне групування, його суть і види. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/15800119/statistika/statistichne_grupuvannya_yogo_sut_zavdannya_vidi
4. Агробізнес Сьогодні [Електронний ресурс] / Маслак О. Розвиток ринку овочів – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/ekonomichnyi-gektar/5496-rozvytok-rynku-ovochiv.html>
5. УНІАН [Електронний ресурс] / Новини: Україна повністю забезпечена овочами та фруктами власного виробництва. – Режим доступу: <http://economics.unian.ua/agro/1482124-ukrajina-povnistyu-zabezpechena-ovochami-ta-fruktami-vlasnogo-virobnitstva-minagroprod.html>

Науковий керівник: Богачова А.В., доцент, Київський національний лінгвістичний університет

МОДЕЛЬ ПРОГНОЗУВАННЯ НАДІЙНОСТІ ПОСТАЧАЛЬНИКІВ

Пасічник Роман Мирославович

кандидат фізико-математичних наук, Тернопільський національний економічний університет

Гелета Роман Миколайович

Тернопільський національний економічний університет

До числа основних чинників, що враховуються в моделі надійності постачальників відносяться величини запізнювання поставок або терміни

виконання замовлень [1]. Після розміщення замовлень товар може бути поставлений негайно або буде потрібно певний час на його виконання. Проміжок часу між моментом розміщення замовлення і його поставкою називається запізнюванням поставки, або терміном виконання замовлення. Ця величина може бути детермінованою або випадковою.

Із врахуванням сказаного встановлено співвідношення для управління запасами матеріалів. Базою такого управління служать класичні формули управління запасами, в які внесені елементи адаптації до мінливих умов середовища. Як відомо оптимальний обсяг запасу Q визначається на основі формули Уілсона

$$Q_i^* = \sqrt{\frac{2A_i S_i}{I_i}} \quad (1)$$

де A – вартість розміщення замовлення, включаючи транспортні послуги, S – потреба в запасі за одиницю часу протягом планового періоду, I – затрати на зберігання одиниці запасу за одиницю часу, i – код матеріалу.

Для оцінки затрат на зберігання одиниці запасу доцільно використати наступну формулу

$$I_i = B \cdot G_i, \quad (2)$$

де B – затрати на одиницю складської площі за одиницю часу, G_i – площа, яку займає одиниця матеріалу i при зберіганні. Для підтримки оптимального обсягу запасу необхідно встановити термін постачання продукції TD_i , на основі якого визначаємо очікуване споживання за період постачання ECD :

$$ECD_i = S_i \cdot TD_i. \quad (3)$$

В загальному випадку термін постачання продукції можна вважати випадковою величиною, яка має своє середнє значення - TD_i від якого конкретні терміни поставки можуть відрізнятися досить суттєво. Для характеристики можливих відхилень встановимо максимальне значення $TDM_{i,N}$ терміну постачання продукції на протязі N днів, відраховуючи від поточного. На основі цього значення та середнього терміну постачання встановимо максимальне відхилення в постачанні DDM :

$$DDM_{i,N} = TDM_{i,N} - TD_i. \quad (4)$$

Це максимальне відхилення дозволить оцінити обсяг гарантійного запасу GR для підтримання бездефіцитності постачання. Просумувавши очікуване споживання за період постачання та гарантійний запас, отримуємо пороговий рівень запасу TR , зменшення запасу нижче якого загрожує виникненню дефіциту даного товару.

Якщо оптимальний обсяг запасу Q для деякого товару менший його порогового рівня, то початковий запас встановлюється рівним TR , а після

його отримання відбувається поновлення замовлення через рівні проміжки часу. Встановлені теоретичні співвідношення вимагають підбору відповідних параметрів. Емпіричний їх підбір може тривати достатньо довго та приводити до невиправданих затрат. Тому доцільно створити імітаційну модель прогнозування наслідків управління запасами, яка враховувала б нерівномірності в попиті та постачанні матеріалів і дозволила б підбирати параметри управління запасами виходячи із моделювання прогнозованих типових та екстремальних ситуацій.

Список використаних джерел:

1. Aissaoui N. Supplier selection and order lot sizing modeling: A review / N. Aissaoui, M. Haouari, E. Hassini. // Computers & Operations Research. – 2007. – №12. – С. 3516–3540.

МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ОБСЯГІВ ПРОДАЖ

Пасічник Роман Мирославович

кандидат фізико-математичних наук, Тернопільський національний економічний університет

Кравчишин Руслана Романівна

Тернопільський національний економічний університет

Управління збутом продукції виробничого підприємства повинно базуватися на об'єктивній оцінці її ринкових позицій на відповідних ринкових сегментах. Розподіл ринкового сегменту не можна вважати статичним, оскільки при виводі нових марок товару або застосуванні активних маркетингових заходів він зазнає суттєвих змін. На сьогоднішній день відомі моделі обсягів продаж, однак використання їх для моделювання розподілу ринку вимагає суттєвого доопрацювання [1].

Сезоні коливання спотворюють загальну тенденцію зміни показника обсягу продаж, і для коректного аналізу тенденції необхідно очистити часовий ряд від сезонності, або переконатися в її відсутності. Оскільки із ростом обсягів продаж його сезонні коливання зростають, для подальших досліджень часовий ряд очищають від мультиплікативної сезонності. Як правило при моделюванні сезонності її коефіцієнти розраховуються як відношення місячних середніх значень до загального середнього. Однак в даному дослідженні коефіцієнти сезонності розраховуються окремо для кожного року, а на завершальному етапі ці коефіцієнти усереднюються. Такий підхід дозволяє оперативно коригувати усереднені коефіцієнти

сезонності в процесі поступлення нових даних. За допомогою коефіцієнтів сезонності S_j , спостережені обсяги реалізації R_{ij} очищаються від неї:

$$SO_{ij} = \frac{R_{ij}}{S_j}, \quad (1)$$

де SO – очищений обсяг продаж, i - номер року, a j - номер місяця спостережень.

Для згладжування прогнозних значень, очищених від сезонності і отримання оцінок швидкостей та прискорень в реалізації продукції модифіковано відомий метод Холта, що належить до класу автопроекційних методів. Зокрема, в оцінці SOH обсягів продаж на наступний період, поряд із оцінками b швидкостей реалізації проведено оцінку c приростів цих швидкостей:

$$SOH_j = A \cdot SO_j + (1 - A) \cdot \left(SOH_{j-1} + b_{j-1} + \frac{c_{j-1}}{2} \right), \quad (2)$$

$$b_j = B \cdot (SO_j - SO_{j-1}) + (1 - B) \cdot b_{j-1}, \quad (3)$$

$$c_j = C \cdot (SO_j - 2 \cdot SO_{j-1} + SO_{j-2}) + (1 - C) \cdot c_{j-1}, \quad (4)$$

$$0 < A < 1, \quad 0 < B < 1, \quad 0 < C < 1. \quad (5)$$

Для побудови багатокрокових прогнозів SOP обсягів реалізації, використано структуровану модель, кожна компонента якої появляється лише при досягненні її оцінки деякого порогового значення:

$$SOP_{j+\tau} = \begin{cases} SOH_j & |b_j| < \Delta B \cdot m, \\ SOH_j + b_j \cdot \tau & |c_j| < \Delta C \cdot m, \\ SOH_j + b_j \cdot \tau + \frac{c_j \cdot \tau^2}{2} & . \end{cases} \quad (6)$$

Тут ΔB , ΔC - деякі критичні рівні приростів та прискорень, які встановлюються емпірично, m - оцінка максимального обсягу ринкової ніші марки продукту, τ – крок прогнозу. Після побудови очищеного прогнозу будується реальний прогноз із врахуваннями коефіцієнтів сезонності :

$$SP_{j+\tau} = SOP_{j+\tau} \cdot S_j. \quad (2.16)$$

Окрім побудови кількісного прогнозу будуються якісні оцінки поточного стану обсягу реалізації продукції, компоненти якого мають зміст поточної оцінки реалізації, оцінки її швидкості та прискорення. Це дозволяє завчасно виявляти тенденції в згладжених оцінках обсягів продаж та оперативно на них реагувати.

Список використаних джерел:

1. Chen H. Using Financial and Macroeconomic Indicators to Forecast Sales of Large Development and Construction Firms / H.L. Chen. // The Journal of Real Estate Finance and Economics. – 2010. – №3. – С. 310–331.

ДИНАМІЧНА МОДИФІКОВАНА МОДЕЛЬ ЛЕОНТЬЄВА-ФОРДА

Секереш Вікторія Іванівна

магістр, Ужгородський національний університет

Якщо кінцевий продукт спрямовується не лише на споживання, але й на розширення потужностей виробництва продукції та очисних споруд, застосовується динамічна модель Леонтьєва-Форда, одна з перших лінійних балансових моделей еколого-економічної взаємодії, побудованих на деталізованих показниках [1, 2] запропонована в роботі [2]:

$$\begin{aligned}x_1 &= A_{11}x_1 + A_{12}x_2 + B_1\dot{x}_1 + B_2\dot{x}_2 + y_1, & x_1 &\geq 0, \\x_2 &= A_{21}x_1 + A_{22}x_2 - y_2, & x_2 &\geq 0,\end{aligned}\quad (1)$$

де $x_1(t) = (x_1^1(t), x_2^1(t), \dots, x_n^1(t))^T$ – вектор-стовпчик обсягів виробництва продукції; $x_2(t) = (x_1^2(t), x_2^2(t), \dots, x_m^2(t))^T$ – вектор-стовпчик обсягів виробництва зі знищення забруднювачів; $\dot{x}_1 = (\dot{x}_1^1, \dot{x}_2^1, \dots, \dot{x}_n^1)^T$ – прирости інтенсивностей виробництва продукції; $\dot{x}_2 = (\dot{x}_1^2, \dot{x}_2^2, \dots, \dot{x}_m^2)^T$ – прирости інтенсивностей роботи очисних споруд; $A_{11} = (a_{ij}^{11})_1^n$ – квадратна матриця коефіцієнтів прямих матеріальних затрат на виробництво продукції; $A_{12} = (a_{ig}^{12})_{i,g=1}^{n,m}$ – прямокутна матриця коефіцієнтів прямих матеріальних затрат на знищення забруднювачів; $B_1 \geq 0$ – технологічна матриця коефіцієнтів фондоемності основного виробництва; $B_2 \geq 0$ – технологічна матриця коефіцієнтів фондоемності очисних споруд; $y_1(t) = (y_1^1(t), y_2^1(t), \dots, y_n^1(t))^T$ – вектор-стовпчик обсягів кінцевого продукту; $y_2(t) = (y_1^2(t), y_2^2(t), \dots, y_m^2(t))^T$ – вектор-стовпчик обсягів незнищених забруднювачів;

Нехай $p_1 \geq 0$ та $p_2 \geq 0$, ціни на продукцію та вартість знищення забруднювачів відповідно. Помножимо зліва перше рівняння системи (1) на p_1 , а друге рівняння на p_2 . Одержимо

$$\begin{aligned}p_1 x_1 &= p_1 A_{11} x_1 + p_1 A_{12} x_2 + p_1 B_1 \dot{x}_1 + p_1 B_2 \dot{x}_2 + p_1 y_1, \\p_2 x_2 &= p_2 A_{21} x_1 + p_2 A_{22} x_2 - p_2 y_2.\end{aligned}\quad (2)$$

Складемо рівності (2). Одержимо

$$p_1x_1 + p_2x_2 = p_1A_{11}x_1 + p_2A_{21}x_1 + p_1A_{12}x_2 + p_2A_{22}x_2 + p_1B_1\dot{x}_1 + p_2B_2\dot{x}_2 - p_1Y_1 - p_2Y_2. \quad (3)$$

Використаємо дві гіпотези: “сумарна вартість споживання еколого-економічного продукту рівна сумарній оцінці виробництва” та “вартість всього капіталу незмінна в часі”. [3] Вони означають

$$p_1Y_1 - p_2Y_2 = r_1x_1 + r_2x_2, \quad (4)$$

$$\frac{d}{dt}(p_1B_1x_1 + p_2B_2x_2) = \dot{p}_1B_1x_1 + \dot{p}_2B_2x_2 + p_1B_1\dot{x}_1 + p_2B_2\dot{x}_2 = 0. \quad (5)$$

З врахуванням (5) співвідношення (3) приймає вигляд

$$(p_1 - p_1A_{11} - p_2A_{21} + \dot{p}_1B_1 - r_1)x_1 + (p_2 - p_1A_{12} - p_2A_{22} + \dot{p}_2B_2 - r_2)x_2 = 0 \quad (6)$$

де $r_1 = (r_1^1, r_2^1, \dots, r_n^1)$ та $r_2 = (r_1^2, r_2^2, \dots, r_n^2)$ – вектор-рядки коефіцієнтів доданої вартості основного та допоміжного виробництв відповідно.

Оскільки співвідношення (6) повинно бути справедливим для будь-яких $x_1 \geq 0$ та $x_2 \geq 0$, то

$$\begin{aligned} p_1 &= p_1A_{11} + p_2A_{21} - \dot{p}_1B_1 + r_1, & p_1 &\geq 0, \\ p_2 &= p_1A_{12} + p_2A_{22} - \dot{p}_2B_2 + r_2, & p_2 &\geq 0. \end{aligned} \quad (7)$$

Отже, збільшення в часі виробництва продукції, і збільшення обсягів знищення забруднювачів, безпосередньо приводить до автоматичного зменшення в часі цін продукції та вартості знищення забруднювачів. [3]

Список використаних джерел:

1. Леонтьев В. В. Межотраслевой анализ воздействия структуры экономики на окружающую среду / Леонтьев В. В., Форд Д. // Экономика и математические методы, т. VIII, вып. 3, 1972, 370-400 с.
2. Ляшенко І. М. Економіко-математичні методи та моделі сталого розвитку / І. М. Ляшенко. – К. : Вища школа, 1999. – 236 с.
3. Ляшенко І. М. Прямі та двоїсті балансові моделі “витрати-випуск”/ Ляшенко І. М., Онищенко А. М. // Київський національний університет імені Тараса Шевченка – Моделювання в системах мікро- і макроекономіки УДК – 5с.

Науковий керівник: Голомб Р.М., доцент, Ужгородський національний університет

НА ОСНОВІ ТЕОРІЇ ГРАФІВ

Хома Надія Григорівна

кандидат фізико-математичних наук, доцент, Тернопільський національний економічний університет

Іванюк Ігор Петрович

студент, Тернопільський національний економічний університет

Актуальність проблеми. Одним із найважливіших питань, які виникають при конкретному економічному аналізі виробництва, є питання про вибір і розподіл виробничих програм [3]. Це питання може бути розв'язане дуже багатьма способами – один і той же виріб можна виробляти на різних підприємствах, можна змінювати на кожному з них об'єми планових завдань і т.п. Задачі такого типу розглядаються в літературі багатьма авторами [4], [5], [7], [8]. Звичайною тому є задача вибору такої виробничої програми для кожного підприємства, яка б враховувала його специфіку, тобто підприємство використовувалося б для виготовлення виробів, які на ньому вигідно випускати і в результаті загальний ефект був би найбільшим або загальні затрати були б найменшими [1], [2], [5]. Такий математичний підхід може і повинен замінити механічну розверстку програми, яка ще дуже часто зустрічається; випадковий розподіл, рішення – науково-обґрунтованим розподілом виробничої програми між підприємствами [3], [6-8]. Для ряду прикладних задач ефективно використовувати спеціальні методи теорії графів, які враховують особливості структури сітьових постановок. Сучасний стан комп'ютерних систем дозволяє успішно використовувати теорію графів для створення програмних засобів застосування сіткових графіків в управлінні. Методи розв'язування задач у сітвовій постановці мають форму рекурсивних обчислень, що легко піддається процесу алгоритмізації та реалізації розв'язування таких задач на ЕОМ.

З вище описаного випливає **мета даної статті** – розробити інформаційну модель деякого сіткового графіка і показати перспективи її використання в практиці управлінської діяльності.

Система планування і керування – одна з нових форм наукового методу планування складних робіт, у здійсненні яких може брати участь велика кількість виконавців (окремих осіб і організацій). Ця система дозволяє не тільки оцінити складений план і скоригувати його, забезпечивши скорочення термінів роботи і зниження матеріальних витрат, але і дає можливість у процесі виконання плану знаходити «вузькі» ділянки всього комплексу робіт і вносити поправки в організацію роботи в цілому.

У галузі застосування математичних методів до розв'язання економічних задач склалася своєрідна ситуація. Необхідність врахування надмірної кількості вихідних даних і, з іншого боку, неможливість

розглянути в потрібні строки всі можливі варіанти, потребує нового підходу до розв'язання таких задач. Цей новий підхід полягає в відшуванні таких впорядкованих послідовностей елементарних обчислювальних операцій, що вели б найкоротшим шляхом до поставленої мети без необхідності «перебору» усіх можливих варіантів.

Побудова сіткової моделі (структурне планування) починається із розбиття проекту на чітко визначені роботи, для яких визначається тривалість. Робота – це деякий процес, що приводить до досягнення певного результату, потребує затрат яких-небудь ресурсів, що мають протяжність в часі.

Нехай потрібно побудувати сіткову модель, яка включає роботи А, В, С, ..., L і відображає наступне впорядкування робіт: 1 – А, В й С – вихідні операції проекту; 2 – А й В передують D; 3 – В передуює Е, F й H; 4 – F й С передуює G; 5 – Е й H передують I й J; 6 – С, D, F й J передують K; 7 – K передуює L.

В умові зазначено, що А, В й С є вихідними роботами, тому зобразимо їх трьома стрілками, що виходять із вихідної події 1. Пункт 2 умови означає, що стрілки робіт А й В повинні закінчитись в одній події, з якої вийде стрілка роботи D. Але оскільки стрілки робіт А і В починаються в одній події, то має місце паралельність робіт, що неприпустимо правилами побудови сіткових моделей (див. рис. 1).

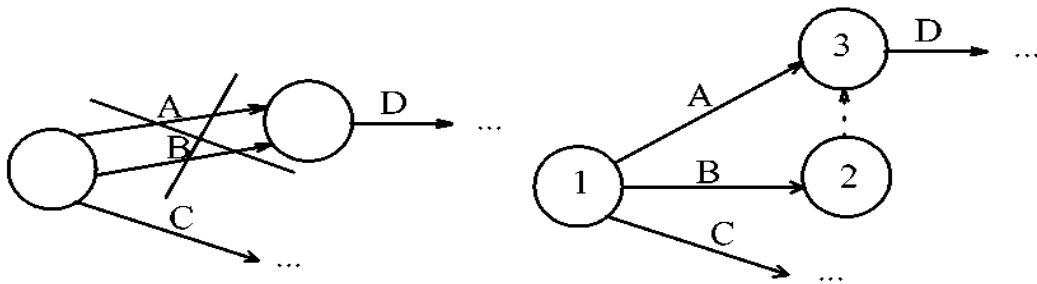


Рис.1. Усунення паралельності робіт А і В

Для усунення такого конфлікту введемо додаткову подію 2, у яку ввійде робота В, після чого з'єднаємо події 2 і 3, у які входять роботи А і В пунктирною стрілкою фіктивної роботи. У цьому випадку фіктивна робота (2,3) не відповідає ніякій реальній роботі, а лише відображає логічний зв'язок між роботами В і D. Подальшу побудову розглянемо за допомогою рис. 2:

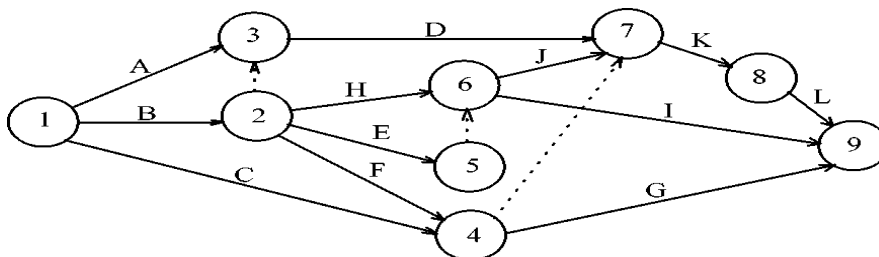


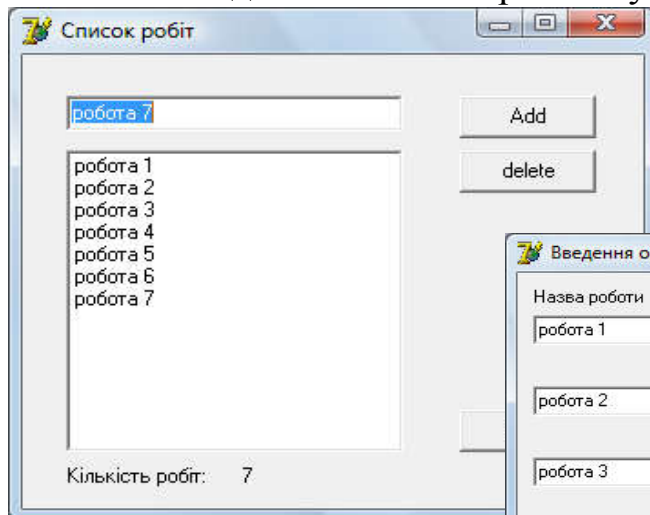
Рис.2. Сіткова модель завдання

Відповідно до пункту 3 умови завдання з події 2 виходять три стрілки робіт E, F і H. Відповідно до пункту 4 умови завдання стрілки робіт C і F повинні ввійти в загальну подію, з якої вийде стрілка роботи G. Проблема з паралельністю робіт E і H (пункт 5) умови завдання] вирішується шляхом введення додаткової події 5 і фіктивної роботи (5,6). Для відображення в сітковій моделі пункту 6 умови завдання введемо стрілки робіт D і J у подію 7, а зв'язок робіт F і C з роботою K відобразимо за допомогою фіктивної роботи (4,7). Стрілки робіт F й C не можна було прямо вводити в подію 7, тому що після них повинна впливати робота G, що з роботами D й J ніяк не зв'язана. Стрілка роботи L виходить із події 8, тобто після закінчення роботи K відповідно до пункту 7 умови завдання.

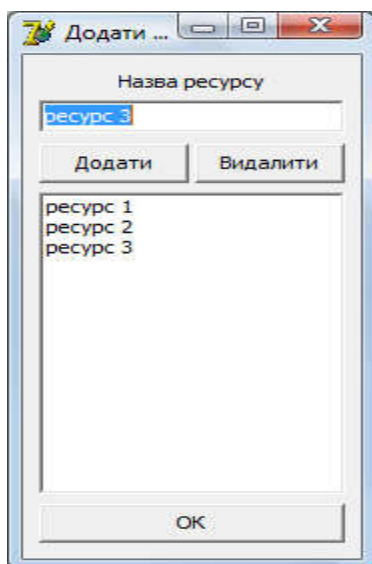
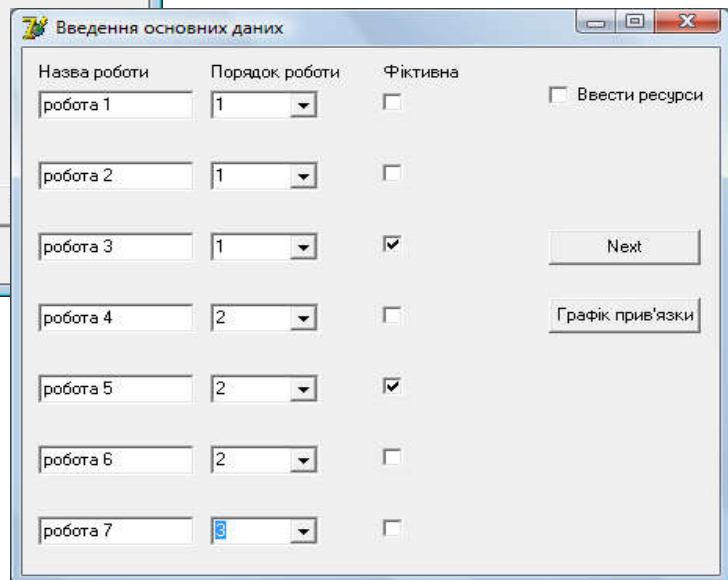
Оскільки в умові не зазначено, що роботи L, I і G передують яким-небудь іншим роботам, то ці роботи є завершальні і їхні стрілки ввійдуть у завершальну подію 9. Нумерацію подій проводять після побудови сіткового графіка, стежачи за тим, щоб номер початкової події кожної роботи був меншим за номер її кінцевої події.

Нами створено проект реалізації даної моделі, який дозволяє:

1. Вводити всі наявні роботи у потрібній кількості.



2. Задавати порядок для кожної роботи і зазначати її фіктивність/не фіктивність.

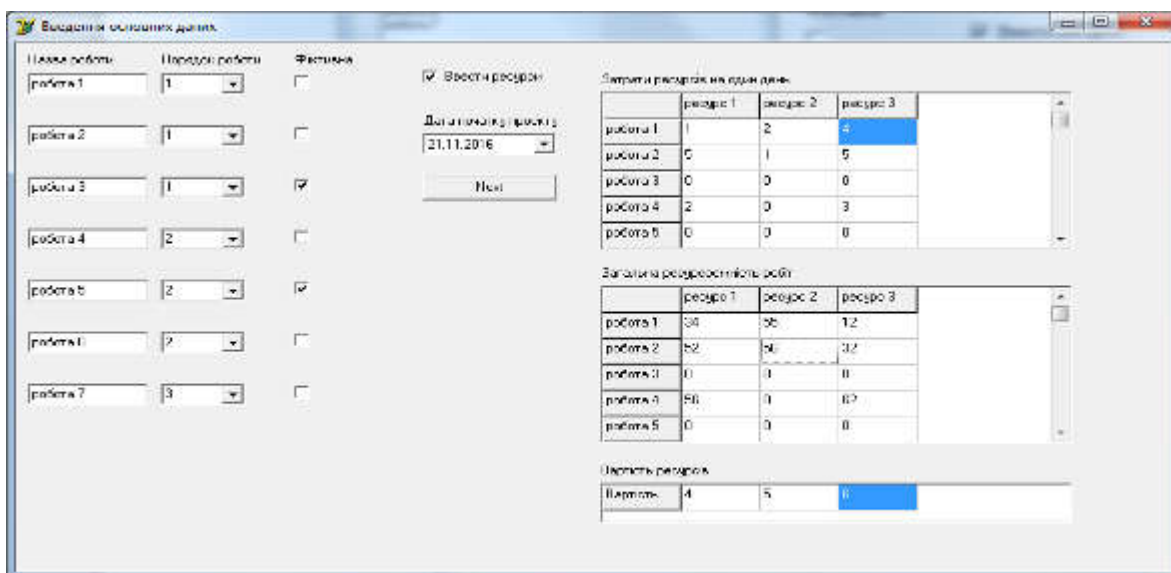


3. Вводити кількість ресурсів.

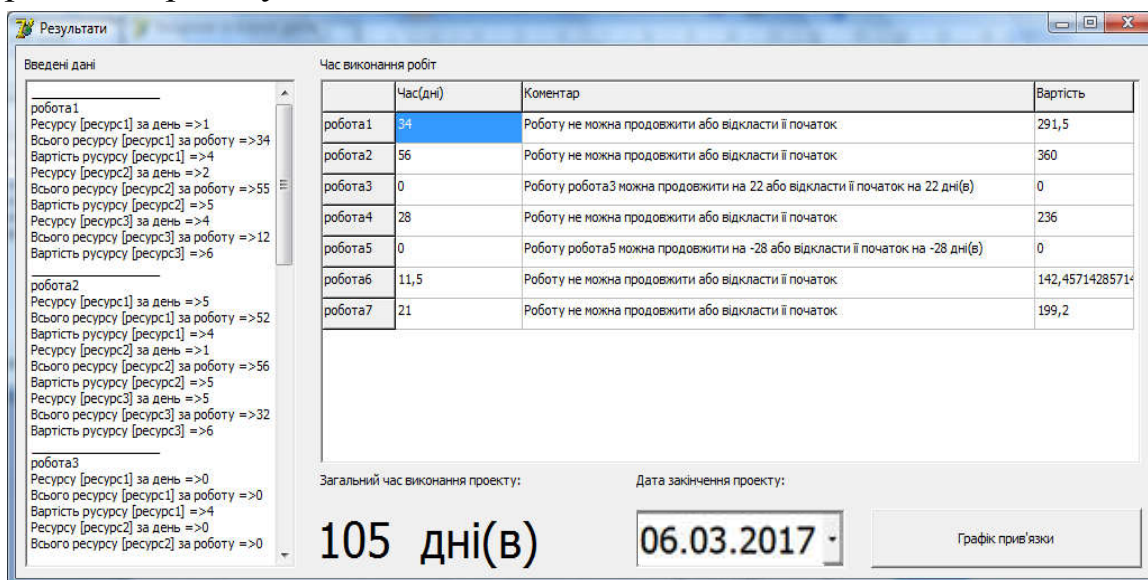
4. Для кожної роботи задавати загальну ресурсоємність і затрати для кожного ресурсу кожної роботи на одиницю часу, а також задавати дату початку проекту.

Відповідно до затрат кожного ресурсу для

певної роботи, знаючи загальну ресурсоемність цієї роботи визначати тривалість виконання цієї роботи. Якщо деякі роботи будуть виконуватись паралельно, то їх тривалість виконання може не співпадати. Отже ми можемо визначити, яку роботу можна продовжити по тривалості (якщо вона не використовує затрат ресурсів), або відкласти її початок (якщо для неї потрібні затрати ресурсів).



Результатом роботи програми є інформація про: **1** – тривалість проекту в цілому; **2** – тривалість кожної роботи окремо; **3** – про можливість перенесення строку виконання окремої роботи; **4** – дата завершення проекту.



Висновки

Практика підносить усе нові і нові сюрпризи. Всяка математична модель реальної задачі по необхідності щось спрощує. Врахування раніше опущених окремих умов, тобто більшого наближення до реальності, приводить до нової, більш важкої задачі, розв'язання якої може привести

до значної економії засобів або до скорочення термінів запровадження в дію різноманітних об'єктів.

Застосування системи сіткового планування сприяє розробці оптимального варіанту стратегічного плану розвитку підприємства, який слугує основою оперативного управління комплексом робіт в ході його здійснення. Основним плановим документом в цій системі є сітковий графік, який представляє інформаційно-динамічну модель, в якій відображаються всі логічні взаємозв'язки та результати виконуваних робіт, необхідних для досягнення кінцевої мети стратегічного планування.

Одержання розв'язків задач оптимізації принесе подальші економічні вигоди, дозволить більш ощадливо витратити ресурси і у той же час значно скорочувати терміни виконання великих і складних робіт. При аналізі сіткових графіків вважається, що тривалість кожної роботи не залежить від моменту її початку, що в дійсності не завжди так. Слід відзначити, що подальше ускладнення проблем шляхом введення певних залежностей представляється доцільним і створює шляхи для подальшого дослідження.

Знаходження нових прийомів розв'язання такого роду складних задач складає зміст ряду нових напрямків дослідження з використанням математичного моделювання.

Список використаних джерел:

1. Беруина Л.Ю. Графы и их применение. – М.: Просвещение. – 1979. – 143 с.
2. Вольнов М. Я. Опыт работы по сетевому графику / М. Я. Вольнов. – Минск, Беларусь, 1971. – 48 с.
3. Калихман И.Л. Динамическое программирование в примерах и задачах / И.Л.Калихман, О.А. Войтенко. – М.: Высшая школа, 1968. – 182 с.
4. Кодман А. Сетевые методы планирования и их применение / А. Кодман, Г. Дебазей. – М.: Прогресс. 1968. – 184 с.
5. Майника Э. Алгоритмы оптимизации на сетях и графах / Э.Майника. Пер. с англ. – М.: Мир, 1981. – 328 с.
6. Новицкий Н. И. Сетевое планирование и управление производством / Н. И. Новицкий. – М.: Беларусь. 1976. 80 с.
7. Параубэк Г. Э. Сетевое планирование и управление / Г. Э. Параубэк. – М.: Экономика, 1967. – 143 с.
8. Разумов И. М. Сетевые графики в планировании / И. М. Разумов, Л. Д. Белова и др. – М.: Высшая школа, 1981. – 168 с.

ІНФЛЯЦІЯ ТА ЇЇ НАСЛІДКИ ДЛЯ КРАЇНИ

Ващук Ірина Петрівна

студентка, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Данилевська–Жугунісова Ольга Євгенівна

кандидат економічних наук, доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Інфляція - це тривалий неперервний процес знецінення грошей, котрий проявляється як стійке підвищення загального рівня цін у результаті перевантаження сфери обігу грошовою масою, незабезпеченою матеріальними цінностями.

Класифікувати основні методи прогнозування макроекономічних показників, і зокрема інфляції можна п'ятьма методами:

1. Метод експертних оцінок.
2. Вектор-авторегресійний метод (VAR).
3. Метод побудови простих регресійних рівнянь.
4. Метод покомпонентного прогнозування інфляції.
5. Метод прогнозування інфляції в складі структурної моделі.

Ефект інфляційного оподаткування (ефект Танзі - Олівера - свідоме відстрочення внесення податкових відрахувань у Державний бюджет платниками податків. За час відстрочення платежів у бюджет відбувається знецінення грошей, в результаті якого виграє платник податку).

Розглянемо перерозподіл доходів між приватним сектором і державою. Перерозподіл національного доходу між тими, хто бере участь у процесі виробництва і тими, хто отримує трансферні виплати, на користь перших. Перерозподіл доходу між працею і капіталом в умовах, коли ціни на товари та послуги визначаються на ринку досконалої конкуренції, а ціна праці через адаптивні очікування із запізненням реагує на зміну рівня цін. Перерозподіл майна від кредиторів до дебіторів, бо борг повертається знеціненими грошима. Скорочення обсягів виробництва як результат зниження стимулів до праці та до розширення виробництва.

Некерована інфляція порушує управління економікою в цілому. Інфляцій та економічних криз не уникла жодна країна. Навіть найважчі ризи закінчувалися, як правило, оновленням економіки і її підйомом. Тому більшість дослідників роздивляються кризи як переломний момент в науково-технічному, соціальному, політичному і економічному розвитку. Історичні ситуації не повторюються однозначно, і тому навіть власний досвід потребує осмислення в умовах сьогодення. Методи, що допомогли

іншим країнам вийти із кризи й подолати інфляцію повинні по-іншому використовуватися відповідно до конкретної ситуації.

Інфляція властива більшості економічно розвинутих країн світу і є основною проблемою в тих країнах, що розвиваються.

Чим би не була спровокована інфляція, вона знецінює доходи бюджету й супроводжується його дефіцитом. Крім бюджетного дефіциту інфляція обов'язково супроводжується нерівномірним зростанням цін й порушенням господарчих зв'язків, гонкою цін між окремими галузями економіки й хвильоподібним поширенням зростання цін по районах держави й галузям.

У стані інфляційної нестабільності орієнтація лише на регулювання з боку співвідношення „попит - пропозиція" може привести до затяжних криз з повільним періодом стабілізації і оздоровлення економіки. Незважаючи на дію ринкових законів, держава не відмовляється від впливу на ціни, суттєво посилюючи його в кризові для національної економіки періоди.

Вихід з кризового стану для економіки будь-якої країни містить два основних елементи. Це приборкання інфляції та припинення падіння виробництва. Однак ключовим моментом є саме вирішення питання інфляції, оскільки це - найважливіша умова для поновлення інвестиційної активності, що, в свою чергу, має забезпечити відродження виробництва.

Між оподаткуванням та встановленням державного контролю за цінами існує функціональний взаємозв'язок і цим користуються уряди, коли ставлять собі за мету припинити зростання внутрішніх цін та поставити у невигідне становище тих господарюючих суб'єктів, які планують підняти ціну на продукцію. Адже державний контроль над цінами грає надзвичайно важливу роль, особливо в умовах кризи економіки і виходу з нього.

Тому інфляція - це не лише свідок слабкості економіки, а й слабкості державної влади або політичної мудрості.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ФУНКЦІЇ КРЕДИТУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Войтюк Анюта Валеріївна

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

У світовій практиці розвиток економічних відносин нерозривно пов'язаний з банківським кредитом. Кредитування – це процес, що включає сукупність механізмів реалізації кредитних відносин. Він охоплює майже всі сфери економічної діяльності, зачіпаючи інтереси більшості суб'єктів ринку.

Кредитні відносини мають давню історію, впродовж якої наукову думку не перестають хвилювати питання сутності кредиту та його місця в житті суспільства. Незважаючи на велику кількість наукових праць єдиний підхід до визначення сутності кредиту, на даний час, у спеціальній економічній літературі відсутній. У таблиці узагальнено підходи щодо тлумачення поняття «кредит». Більшість авторів трактують кредит як вид суспільних відносин.

Таблиця

Підходи до тлумачення поняття «кредит»

№ з/п	Автор/джерело	Визначення сутності кредиту
1.	Савлук М. І., Зуллас К. Г., Коряк А. М. [1, с. 128]	Економічні відносини між юридичними і фізичними особами і державою з приводу перерозподілу вартості на засадах повернення і, як правило, з виплатою відсотка
2.	Маслова С.О., Опалов О. А. [2, с. 87]	Економічні відносини між кредитором та позичальником, які виникають під час одержання позики, користування нею та її повернення
3.	Потійко Ю. [3, с. 47]	Економічна категорія, якою передбачається акумулювання тимчасово вільних коштів бюджету, централізованих державних позабюджетних фондів, суб'єктів господарювання і населення, які потім надаються позичальникам (державі, юридичним і фізичним особам) на засадах повернення, терміновості, сплати, цільового використання і реального забезпечення
4.	Щетинін А.І. [4, с. 262]	Сукупність економічних відносин, що виникають між кредитором і позичальником із приводу передачі вартості (майна або грошей) у позичку на умовах повернення, терміновості й платності
5.	Колесніченко В.Ф. [5, с. 340]	Суспільні відносини, що виникають між економічними суб'єктами у зв'язку з передачею один одному в тимчасове користування вільних коштів на засадах зворотності, платності та добровільності
6.	Арбузов С.Г., Колобов Ю.В., Науменкова С.В. Міщенко В.І., [7, с. 236]	Економічна категорія, що відображає систему відносин між суб'єктами господарювання щодо надання та отримання позики в грошовій чи товарній формі на умовах повернення, строковості та платності
7	Івасів Б.С. [8, с. 253]	Система економічних відносин, що виникають між кредитором і позичальником з приводу мобілізації тимчасово вільних коштів та їх використання на умовах повернення й платності

Фундаментальне законодавче визначення банківського кредиту міститься в Законі України «Про банки та банківську діяльність». В даному документі термін «банківський кредит» розглядається як «будь-

яке зобов'язання банку надати певну суму грошей, будь-яка гарантія, будь-яке зобов'язання придбати право вимоги боргу, будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання на сплату процентів та інших зборів з такої суми» [8]. Варто зазначити, що відповідно до закону кредит не розглядається як грошові кошти чи матеріальні ресурси, а як зобов'язання, що випливають із умов договорів відповідно до Цивільного кодексу України, що дає підстави стверджувати, що кредит функціонує в рамках економічних відносин.

Найповніше суть кредиту проявляється у функціях, які він виконує. На сучасному етапі виокремлюється різна кількість функцій і по різному тлумачаться їх значення. Сучасні економісти відзначають щонайменше три функції кредиту: перерозподільну, емісійну та контрольну.

Перерозподільна функція полягає в тому, що матеріальні та грошові ресурси, які були вже розподілені і передані у власність економічним суб'єктам, через кредит перерозподіляються і спрямовуються у тимчасове користування іншим суб'єктам, не змінюючи їх первинного права власності.

Контрольна функція полягає в тому, що в процесі кредитування забезпечується контроль за дотриманням умов та принципів кредиту з боку суб'єктів кредитної угоди.

Емісійна функція кредиту виникла з появою банків і в даний час стала першорядною. Вона полягає у заміщенні обігу готівкових грошей кредитними операціями. Дана функція визначає роль кредиту у розвитку безготівкових розрахунків, що прискорює швидкість руху грошей, а від так знижує загальні витрати обігу в економіці.

Виконання кредитом ряду функцій дає йому можливість відігравати значну та багатогранну роль в економіці країни, а саме активно взаємодіяти із зовнішнім середовищем, з іншими (некредитними) процесами в економіці і соціальній сфері та помітно впливати на них.

Свої функції кредит може успішно виконувати лише в умовах розвинутої ринкової економіки, коли сутність кредиту і закономірності його руху можуть проявитися найбільш повно. В умовах перехідної економіки України таких можливостей не було. Це негативно впливало як на рівень їх реалізації, що проявилось в низькій ролі кредиту в соціально-економічному житті суспільства, так і на стан теоретичного осмислення цього складного питання [9].

Варто зазначити, що на сьогодні постає досить багато питань щодо визначення як самого терміну кредиту, так і його функцій. Дана проблема вимагає до себе більш пильної уваги дослідників і науковців особливо з боку визначення методологічних основ для уникнення розбіжності у трактуванні кредиту та його функцій.

Список використаних джерел:

1. Гроші та кредит : підруч. / [М.І. Савлук, К.Г. Зуллас, А.М. Коряк та ін.]; відп. за ред. М.І. Савлук. – К. : Либідь, 1992. – 331 с.
2. Маслова С.О. Ринок фінансових послуг: навч. посіб. / С.О. Маслова, О.А. Опалов. – К. : Кондор, 2006. – 192 с.
3. Потійко Ю. Ще раз про кредит / Вісник Національного банку України. / Ю. Потійко – 2000. – №12. – С. 47 – 48.
4. Щетинін А.І. Гроші та кредит: підручник: Підручник. – 3-тє вид., перероб. і доп. / А.І Щетинін. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 432с.
5. Колесніченко В.Ф. Гроші та кредит: навч. посіб. / Колесніченко В.Ф. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. – 370 с.
6. Арбузов С.Г. Банківська енциклопедія / С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України : Знання, 2011. – 504 с
7. Івасів Б.С. Гроші та кредит [Текст] : підручник / Б.С. Івасів. – вид. 3-тє, змін. і доп. – К. : Кондор, 2008. – 528 с.
8. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07 грудня 2000 року №2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua>
9. Савлук І.М. Гроші та кредит : Підручник. – 3-тє вид., перероб. і доп. / [М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна та ін.] ; за заг. ред. М.І. Савлука. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://studentbooks.com.ua>

Науковий керівник: Бондарєва Тетяна Григорівна, доцент, кандидат економічних наук кафедри Обліку і аудиту, Національний університет водного господарства та природокористування

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ДЕРИВАТИВІВ

Ковальов Богдан Леонідович

кандидат економічних наук, Сумський державний університет

Воронін Олександр Андрійович

студент, Сумський державний університет

Дериватив (похідний фінансовий інструмент) – договір стандартної форми, що засвідчує право та/або зобов'язання придбати або продати базовий актив на визначених у цьому договорі умовах у майбутньому [2]. Таким активом можуть виступати товари, валюта, цінні папери, процентні ставки, рівень інфляції, тощо.

До основних функцій деривативів на сучасному ринку відносять хеджування та спекуляції за рахунок різниці вартостей між похідним фінансовим інструментом та базовим [5].

Український ринок похідних фінансових інструментів є відносно молодим і наразі перебуває у стані становлення. Основні проблеми національного ринку деривативів можна розглядати з кількісної та якісної сторони. Світовий ринок похідних фінансових інструментів станом на 2013 рік становив 710 трильйонів долларів, в той час, як частка українського ринку в ньому склала лише 0.0003% [7]. У таблиці 1 показано зменшення питомої ваги деривативів у загальній кількості операцій на ринку цінних паперів з 2011 до 2014 рік.

Таблиця 1 – Структура ринку цінних паперів за видами, 2011–2014 рр. (%)

Вид цінних паперів	2011	2012	2013	2014
Усього	100	100	100	100
Акції	29,1	8,2	9,5	4
Державні облігації	42,1	67,8	74,0	87
Облігації підприємств	9,1	10,0	10,4	5,3
Облігації місцевих позик	0,2	2,4	0,2	0
Деривативи	10,1	9,4	4,5	2,7
Інші	9,4	2,2	1,3	0,9

Побудовано на основі [6].

З якісної сторони проблеми розвитку ринку похідних фінансових інструментів в Україні виглядають не менш очевидними. Перш за все, причиною цьому є неадекватність нормативно-правової бази функціонування деривативів.

Українське законодавство дозволяє використовувати як базові активи лише товари, кошти та цінні папери. Відповідно, на українському ринку похідних фінансових інструментів можна виділити лише три види деривативів: товарні, валютні та фондові, в той час як у світовій практиці налічується близько восьми видів.

Значні обмеження з боку держави накладаються також на емітентів деривативів. Випускати опціони та ф'ючерси можуть лише юридичні особи, які є членами фондових бірж та задовольняють вимогам щодо наявності визначеної кількості власних коштів та іншим, а торгівля може відбуватися лише в межах біржі або торгово-інформаційних систем.

В роботах [4; 1; 3] проаналізовано основні проблеми розвитку українського ринку деривативів, які стосуються, насамперед, низького рівня розвитку та несформованості інфраструктури ринку, відсутності адекватних моделей депозитарного та клірингового обслуговування, нерозвиненості фінансового інструментарію та обмеженості його застосування, недостатньої частки на ринку інституційних інвесторів та

хеджерів, високої спекулятивності ринку, недосконалості законодавчого забезпечення та системи управління ризиком.

Отже, для інтеграції українського ринку похідних фінансових інструментів у світову систему, перш за все, необхідно створити адекватну і досконалу нормативно-правову базу що забезпечуватиме нормальне функціонування. Фрагментарне регулювання не дасть бажаних результатів, а, можливо, призведе ринок деривативів до ще більшого занепаду.

Список використаних джерел:

1. Біржовий ринок деривативів в Україні: історія, сучасність, перспективи розвитку / Л. О. Примостка, І. В. Краснова // Фінанси України. - 2014. – № 7. – С. 49–65.
2. Вікіпедія. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Дериватив>
3. Лиса О.В. Напрями розвитку ринку деривативів в Україні / О. В. Лиса // «Науковий вісник Херсонського державного університету». – 2014. – С.82.
4. Макаренко І.О. Становлення похідних фінансових інструментів в Україні / І.О. Макаренко // Шляхи та інструменти модернізаційного прориву економіки України: матеріали міжнародної конференції (м. Одеса, 21-22 жовтня 2013 р.) / ІПРЕЕД НАН України. – м. Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2013. – С. 176–178.
5. Навчальний посібник / Д'яконова І.І., Макаренко М.І., Журавка Ф.О. та ін. – Київ: «Центр учбової літератури», 2012. – 548 с.
6. Національний банк України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
7. Bank for International Settlements [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.bis.org/publ/otc_hy1405.htm

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ПРОВЕДЕННЯ ФІНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ БАНКІВ

Лук'янець Богдана Петрівна

студентка, Київський національний торговельно-економічний університет

В умовах зростання кількості банків, що знаходяться в стані ліквідації, необхідно розуміти сутність та доцільність використання одного з ключових інструментів нагляду та регулювання Національного банку України – фінансового оздоровлення.

Згідно Закону України «Про банки і банківську діяльність», фінансове оздоровлення банку – це відновлення платоспроможності банку

та приведення фінансових показників його діяльності у відповідність із вимогами Національного банку України. [1]

Обґрунтування доцільності фінансового оздоровлення банків передбачає дослідження передумов та особливостей його проведення.

Управління НБУ по роботі з проблемними банками систематично аналізує фінансово-господарський стан банків. За необхідності, банк переводиться у режим фінансового оздоровлення відповідно до постанови правління НБУ за наявністю таких підстав:

- порушення банківського законодавства;
- недостатній рівень капіталу, який необхідний для забезпечення нормальної діяльності установи;
- віднесення банку до категорії проблемних. [2]

Рішення про фінансове оздоровлення банку може прийматися:

- з ініціативи банку в рамках не примусових заходів впливу НБУ;
- з ініціативи НБУ в рамках не примусових та примусових заходів впливу на банк;
- за погодженням усіх сторін у ході провадження справи про банкрутство.

Розглянемо доцільність проведення фінансового оздоровлення як з боку банку, так і з боку економіки (табл.1).

Таблиця 1

Переваги та недоліки здійснення фінансового оздоровлення банків
[складено автором на основі 3,4]

Для банку		Для економіки	
Переваги	Недоліки	Переваги	Недоліки
Скорочення витрат клієнтів	Зниження відповідальності	Зменшення загрози банківської паніки	Фінансові витрати бюджету і центрального банку країни
Збереження вартості активів	Можливість недооцінки кредитних ризиків	Стійке функціонування системи страхування вкладів	Зниження якості банківського нагляду
Приріст капіталу	Додатковий тиск на управлінські ресурси банку		Зниження банківської конкуренції

Якщо позитивні ефекти від застосування оздоровлення спостерігаються в короткостроковому періоді відразу після початку

процедури (збереження довіри до банківської системи, мінімізація витрат клієнтів), то негативні ефекти - в середньостроковому (зниження відповідальності, фінансові втрати) і довгостроковому (погіршення якості банківського нагляду, зниження конкуренції в галузі) періодах.

Вирішення нагальних проблем банківської діяльності є необхідним кроком на шляху до зміцнення фінансової стабільності банківської системи. За рахунок фінансового оздоровлення можливе відновлення нормального стану окремих банків та банківської системи в цілому, що є запорукою відродження довіри клієнтів до банків, а також налагодження конкурентних стосунків між самими банками.

Список використаних джерел:

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 № 2121-III (із змінами та доповненнями).
2. Лук'яненко Л., Кабай В. Особливості санаційних процесів у банківській системі України в умовах глобалізації // Ринок цінних паперів України. – №9-10. – 2013. – С. 11-16.
3. Леонов М. В., Заернюк В. М. Финансовое оздоровление как инструмент регулирования банковской деятельности // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – №27. – 2015. – С. 2-11
4. Велиева И., Марушкевич Е. Влияние финансового оздоровления на кредитное качество банков-санаторов // Банковское обозрение. – III квартал 2015 г. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://bosfera.ru/bo/vliyanie-finansovogo-ozdorovlenie-na-kreditnoe-kachestvo-bankov-sanatorov>

Науковий керівник: Гордієнко Т.М., кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справ, Київський національний торговельно-економічний університет

ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Проценко Юлія Максимівна

аспірант кафедри фінансів, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

В сучасних умовах кризового стану економіки України дедалі більшої гостроти набуває питання реформування місцевих бюджетів. У 2016 році уряд України запланував проведення реформування органів місцевого самоврядування, децентралізацію місцевих фінансів з метою підвищення рівня фінансової незалежності місцевих органів влади. [1]

Питанню реформування місцевих бюджетів присвячені праці вітчизняних та зарубіжних дослідників : К. Роменської, І. Вахович, В. Пилипів, А. Бабіч, А. Вагнера, О. Василика, М. Кульчицького, Н. Васильєва, І. Луніної, Ю. Пасічника, С. Юрія, М. Романовського. Проте незважаючи на значні досягнення в галузі формування та реформування місцевих бюджетів, досі залишається недостатньо дослідженим питання реформування місцевих бюджетів в умовах сучасних економічних перетворень.

У ході реформування забезпечення самодостатності територій повинна здійснюватись оптимізація використання та перерозподілу фінансових ресурсів держави, що обумовлюватиме підвищення рівня надання послуг населенню.

Отже, місцеві органи влади повинні володіти достатніми фінансовими ресурсами, якими вони можуть вільно розпоряджатися в межах своєї повноважень та виконувати завдання, покладені на них як на місцеве самоврядування в умовах ринкової економіки.[2]

В сучасних умовах місцеві органи влади мають значний дефіцит коштів на виконання власних та делегованих повноважень, що в свою чергу викликає значну залежність їх від субвенцій та дотацій з державного бюджету України. Така залежність місцевих бюджетів від трансфертів з Державного бюджету в Україні з року в рік зростає. Якщо в 2010 році вона складала 49,1%, то в 2016 році вже збільшилась до 59%, тобто за останні 6 років зросла на 9,9 в.п., що свідчить про послаблення впливу місцевого самоврядування.

Хронічна нестача фінансових ресурсів у органів місцевого самоврядування та нестабільність їх дохідних джерел, на сьогодні, стали проблемою загальнодержавної ваги.

Отже, основними проблемами формування місцевих бюджетів в Україні є:

- недосконалість нормативно-правової бази функціонування місцевих бюджетів;
- незначний перелік місцевих податків, зборів та недосконалість бюджетного та податкового законодавства;
- невідповідність між завданнями органів місцевого самоврядування і ресурсами, що необхідні для виконання поставлених завдань;
- висока залежність від трансфертів з Державного бюджету України;
- низька децентралізація місцевого самоврядування.[3]

Ефективність функціонування місцевих бюджетів залежить від розвитку бюджетної децентралізації, адже саме децентралізація на місцевому рівні забезпечує економічну свободу, яка підвищує соціально-

економічний розвиток регіонів, приваблює інвесторів та підвищує відповідальність місцевої влади.

Основними напрямками реформування місцевих бюджетів в Україні є:

1. підвищення ефективності процесу формування видаткової частини місцевих бюджетів;
2. децентралізація управління бюджетними коштами;
3. забезпечити в повному обсязі органи місцевого самоврядування ресурсами для виконання власних та делегованих повноважень;
4. удосконалення системи міжбюджетних відносин та встановлення жорсткого контролю щодо надання трансфертів з державного бюджету;
5. вдосконалення існуючої нормативно-правової бази функціонування місцевих бюджетів.[4]

На сьогодні головним питанням залишається збільшення фінансових ресурсів та необхідність формування фінансово спроможних, децентралізованих місцевих бюджетів.

Список використаних джерел:

1. Юрій С. І. Фінанси : Підручник / С. І. Юрій, В. М. Федосов. – 2-ге вид. переробл. і доповн. – К. : Знання, 2012. – 687 с.
2. Крисоватий А. І. Адміністрування податків в Україні : організація та напрямки трансформації : моногр. / А. І. Крисоватий, Т. Л. Томнюк. — Тернопіль : ВПЦ, «Економічна думка ТНЕУ», 2012. — 212 с.
3. Волохова І. С. Місцеві фінанси та перспективи поглиблення фінансової децентралізації в Україні: монографія / І. С. Волохова. – Одеса: Атлант, 2014. – 462 с.
4. Луніна І.І. Місцеві бюджети України: пошук нових підходів до проведення реформ/І.І.Луніна// Економіка України. – 2009. – №3. – С. 41–50.

Науковий керівник: Волохова Ірина Семенівна, доктор економічних наук, доцент, Одеський національний економічний університет

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКУ

Светайло Дмитро Олександрович

студент, Харківській навчально-науковий інститут Державного вищого навчального закладу «Університет банківської справи»

Постановка проблеми. В умовах інформаційної економіки інновації стають рушійною силою розвитку суспільства. Активна технологічна модернізація за рахунок впровадження інновацій відбувається і в банках. Особливу роль відіграють інновації, які стосуються забезпечення економічної безпеки банку, дистанційного обслуговування, управління ризиками, удосконалення інформаційно-комп'ютерних технологій.

Проблематику інноваційного забезпечення економічної безпеки банку досліджували як зарубіжні, так і вітчизняні науковці та фахівці, зокрема П. Друкера, Б. Кінга, Л. Лямина, Дж. Сінкі, К. Скіннера, Й. Шумпетера, О. Авакуменко, Т. Васильєвої, Н. Галайка, І. Д'яконової, С. Єгоричевої, В. Корнеєва, Г. Крамаренко, М. Крупки, Л. Кузнецової, С. Науменкової, О. Павленко, Н. Пантелєєвої, К. Салиги, Б. Самородова, В. Сидоренка, Т. Смовженко, Т. Шалиги, О. та інших.

Науковці і практики постійно приділяють увагу питанням ефективності інноваційної діяльності, однак багато аспектів цієї проблеми залишається недостатньо дослідженими. Зокрема, потребують поглибленої розробки теоретичні і практичні питання оцінювання економічної ефективності інноваційної діяльності банків з врахуванням ризиків, оскільки існуючі методики оцінки ефективності в основному стосуються окремих інноваційних проектів на рівні банку.

Метою дослідження є розкрити можливості впровадження інноваційних технологій в забезпеченні економічної безпеки банку, спроектованих на основі комплексного інформаційно-аналітичного забезпечення в контексті загальної економічної безпеки банку.

Виклад основного матеріалу. Повсюдне використання локальних і глобальних мереж, каналів супутникового зв'язку, технічної розвідки і конфіденційних даних підвищує актуальність проблеми захисту інформації банків. На сьогоднішній день в банківській сфері не залишилося тільки паперових процесів, все більше впроваджуються і використовуються комп'ютерних технології. Безготівкові гроші, цінні папери, платіжні доручення, договори, дані клієнтів - все переведено в цифровий вигляд. А характер загроз інформаційній безпеці банків перестав бути суто технологічним - тепер це фінансові, іміджеві, юридичні, економічні та інші ризики. Комп'ютерні інформаційні технології це процес, які включає в себе суму коштів і методів здійснення операцій по збору, реєстрації, передачі, накопичення та обробки інформації з допомогою комп'ютерів і комп'ютерних мереж для вирішення різних задач в банківському секторі. До поняття «комп'ютерна інформаційна технологія» відноситься обробка інформації за допомогою використання засобів комп'ютерної техніки[8].

В сучасних умовах комп'ютерні інформаційні технології стали основою для діяльності банків. Постійне збільшення обсягів інформації в

сфері діяльності банків, потреба в найкоротших термінах і більш складних способах її переробки призводять до необхідності зробити обробку інформації автоматизованої, тобто впровадити комп'ютерні інформаційні технології.

Використання сучасних досягнень в області комп'ютерних технологій в банківській сфері забезпечує підвищення якості економічної діяльності банків.

У зв'язку з цим, можна говорити про все більш зростаючої з кожним вдень важливості розвитку забезпечення економічної безпеки банківської сфери в сучасній Україні. Економічну безпеку банку можна представити як суму визначених елементів і чинників, які пов'язані з діяльністю комерційних банків, як у зовнішній, так і у внутрішньому середовищі, які в свою чергу знаходяться в постійному взаємозв'язку і можуть змінювати як свої особливі риси, так ступінь і форми впливу на економічну стійкість банку. У практичному плані це означає, що комерційний банк готовий відображати виникнення загроз, які можуть вплинути на його діяльність, як в даний час, так і в майбутньому.

В основі забезпечення економічної безпеки комерційного банку в даний час лежить його фінансова стабільність, яка є результатом функціонування системи інституційно управлінських, організаційно-технічних і інформаційних заходів,

Висновки. Таким чином, зі всіх приведених думок в даній роботі можна зробити наступний висновок: інноваційні технології забезпечення фінансово-економічної безпеки банків є одним з перспективних напрямів розвитку банківського сектору.

Для забезпечення фінансово-економічної безпеки банків слід розуміти як результат діяльності банку, спрямованої на забезпечення фінансово-економічної безпеки банку та отримання додаткових доходів у процесі створення сприятливих умов впровадження нових технологій дистанційного обслуговування.

Список використаних джерел:

1. Гладинець Н. Ю. Оцінка інноваційного розвитку України: проблеми та перспективи / Н. Ю. Гладинець // Університетські наукові записки. – 2013. – № 4(48). – С. 525- 532.
2. Інновації у фінансовій сфері [Текст] : монографія / за заг. ред. В. М. Опаріна. – К. : КНЕУ, 2013. – 444 с.
3. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку України : монографія / [М. І. Диба, О. М. Юркевич, Т. В. Майорова та ін.] ; за ред. М. І. Диби, О. М. Юркевич. – К. : КНЕУ, 2013. – 425 с.

Науковий керівник: Погореленко Наталія Петрівна, кандидат економічних наук, Харківській навчально-науковий інститут Державного вищого навчального закладу «Університет банківської справи»

МІСЦЕВІ ПОЗИКИ ТА ЇХ РОЗВИТОК В УКРАЇНІ

Вовченко Геннадій Геннадійович

студент, Університет митної справи та фінансів

Місцеві позики не відносять до традиційних фінансування в місцевих бюджетах. Такі запозичення являються прогресивним механізмом інвестиційної і грошово-кредитної політики для зміцнення фінансової самостійності місцевого самоврядування. Так державні органи реалізують соціально-інвестиційних програми на місцевому рівні, які в іншому випадку були б недоступні.

Місцеві позики – є формою мобілізації заощаджень та накопичень у суб'єктів господарювання. Місцеві позики розміщують на ринку позичкового капіталу.

Місцеві позики зазвичай використовують для здійснення інвестиційних проектів.

В розвинутих країнах за останні десятиліття спостерігається стрімке зростання обсягів державних та насамперед місцевих запозичень. На разі ринок місцевих запозичень в Україні не достатньо розвинутий та потребує певних змін.

Позитивні властивості місцевих позик:

- Додаткове джерело фінансових ресурсів для органів місцевого самоврядування.
- Можливість забезпечення відповідно до часу сплати податків й отримання суспільних податків й отримання суспільних послуг
- Сприяють ощадливішому ставленню і використанню органами влади бюджетних коштів.

Негативна сторона використання місцевих позик:

- Бюджет має додаткові зобов'язання щодо обслуговування боргу.
- Існують ризики з валютною політикою держави.
- Запозичення коштів до бюджету негативно впливає на відшукування резервів розширення дохідної частини.

Розвиток ринку місцевих позик відбувається через формування нормативно-правової бази[1]. Тому на початку формування механізму місцевих запозичень мав певні недоліки, а саме:

- Масові неточності і помилки в документації
- Спостерігалась недостатність інформації

- Відсутність стимулу для покупців даних облігацій
- Недостатність кадрового і матеріально технічного забезпечення

Найважливішим етапом в розвитку місцевих позик стало ухвалення Бюджетного кодексу, а також закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» (2006 р.)[2]. Сьогодні характерною ознакою вітчизняної системи місцевих запозичень є наявність двох основних груп муніципальних позик, що виконують різні функції, але доповнюють одна одну:

1) **позики, призначені для покриття тимчасових касових розривів**, що виникають під час виконання місцевих бюджетів. Практика надання таких позик набула поширення із запровадженням органами казначейства касового обслуговування бюджетів усіх рівнів. Такі позики надають регіональні управління державного казначейства органам місцевої влади на безоплатній основі. Процедури цих запозичень не відзначаються складністю, а їх умови є доступними для місцевих бюджетів усіх рівнів. Позики для покриття тимчасових касових розривів дають змогу забезпечувати своєчасне здійснення основних видів поточних видатків із загального фонду місцевих бюджетів, насамперед видатків соціального спрямування [3];

2) **запозичення до бюджетів розвитку** органів місцевого самоврядування – дають можливість розширити комунальну інфраструктуру та зміцнити матеріально-фінансову базу муніципалітетів за рахунок реалізації прибуткових проектів. Ці запозичення спрямовуються не стільки на розв'язання локальних проблем, як на вирішення стратегічних питань, що дають змогу досягнути якісно вищого рівня фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування. Такі запозичення можуть здійснюватися або шляхом випуску облігацій внутрішніх місцевих позик, або на основі укладення угод про отримання позик, кредитів, кредитних ліній у фінансових установах[3].

Список використаних джерел:

1. Румянцев С. К. «Розвиток ринку муніципальних облігацій» //Ринок цінних паперів України, – 2014 р. – С. 15-26
2. Савченко О. Д. «Ринок Муніципальних облігацій» // Цінні папери України. – 2012. – С. 85- 98
3. Ткачук Т. О. Децентралізована державна позика як пріоритетне джерело фінансування потреб регіонів // Вісник НБУ. - 2014. - №87. - с.12-14.

Науковий керівник: Лисяк Любов Валентинівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, Університет митної справи та фінансів

ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ

Долгополов Олександр Федорович

магістрант Дніпропетровського національного університету
ім. Олесея Гончара

Послуга з податкового консультування є за формою юридичною, але має економічне зміст. Саме це виділяє податковий консалтинг як самостійний вид підприємницької діяльності, відмінний від інших видів консультування і вимагає спеціально підготовлених професіоналів. Податковий консультант - це незалежний фахівець в області оподаткування, який надає клієнту на платній основі послуги податкового консультування. Крім комплексного володіння принципами оподаткування і бухгалтерського обліку, досконального знання чинного законодавства і судової практики, професійний податковий консультант повинен постійно відслідковувати всі зміни. Варто виділяти податковий консалтинг як самостійний вид діяльності, близький, але який не співпадає за предметом і за способами реалізації ні з аудитом, ні з юридичним консультуванням.

Податкове консультування представляє собою новий окремий напрям на перехресті юридичної та економічної діяльності, який трансформується в окремий інститут податкового консалтингу.

Єдиного законодавчого нормативного визначення податкового консультування не має. Узагальнивши точки зору на дане поняття різних економістів [1, с.6-7], можливо надати декілька формулювань. Податковий консалтинг - це діяльність незалежних від податкових органів суб'єктів, що надають замовнику послуги на платній основі по роз'ясненню податкового законодавства та надання рекомендацій по найбільш оптимальному його застосуванню в конкретній ситуації господарюючого суб'єкта, складання документів і представництву, яка здійснюється в інтересах платників податків і сприяє належному виконанню платниками податків обов'язків, передбачених податковим законодавством.

В проекті Закону України «Про податкове консультування в Україні» [2, ст.3] наведено, що зміст податкового консультування полягає в здійсненні діяльності з:

1. надання консультаційних послуг фізичним і юридичним особам...;
2. надання необхідних рекомендацій стосовно визначення бази оподаткування, розрахунку податків..., використання пільг..., дотриманню встановленого порядку нарахування та сплати податків...,

розробці варіантів організації оподаткування стосовно специфіки діяльності юридичних та фізичних осіб;

3. інформування їх про зміни в законодавстві щодо податків...; надання роз'яснень відносно практичного застосування відповідних законодавчих та нормативно-правових актів;

4. сприяння правильному нарахуванню та повній сплаті податків..., здійснення моніторингу змін у відповідному законодавстві;

5. ведення податкового обліку та складання податкової звітності;

6. представництва інтересів юридичних та фізичних осіб в органах, що здійснюють контроль за нарахуванням та сплатою податків і зборів (обов'язкових платежів), та судових органах;

7. проведення перевірки податкового обліку платників податків... на відповідність чинному податковому законодавству та виконання завдання з надання впевненості відносно податкової звітності на замовлення платників податків у відповідності до норм і правил податкового консультування;

8. участі у розробці та підготовці проектів нормативно-правових актів, які охоплюють інтереси податкових консультантів та платників податків.

Визначаючи принципи професійної поведінки податкових консультантів варто керуватись вимогами, сформованими Європейською конфедерацією податкових консультантів [3]. Такими принципами визначено наступні: об'єктивність і неупередженість, незалежність, конфіденційність, законність, пріоритет інтересів клієнта, довіра, сумлінність, професійна компетентність консультанта, облік конфлікту інтересів, професійна корпоративна поведінка, підтримка репутації професії.

Найбільш ефективною моделлю є процесна модель податкового консультування у вигляді комплексу консультаційних послуг, які здійснюються на постійній основі за довготривалими договорами.

Такий комплекс консультаційних послуг представляє собою цілеспрямовану правомірну діяльність (дії) Виконавця в інтересах та за дорученням Замовника з надання сприяння по своєчасній та повній сплаті податків і зборів та в забезпеченні реалізації законних прав та інтересів Замовника і можуть включати:

– надання необхідних рекомендацій стосовно визначення бази оподаткування, розрахунку податків і зборів, використання пільг відповідно до чинного законодавства, дотриманню встановленого порядку нарахування та сплати податків і зборів;

– розроблення варіантів організації оподаткування стосовно специфіки діяльності Замовника, інформування про зміни в законодавстві щодо податків і зборів, надання роз'яснень відносно практичного

застосування відповідних законодавчих та нормативно-правових актів, сприяння правильному нарахуванню та повній сплаті податків і зборів;

–здійснення моніторингу змін у відповідному законодавстві, консультування стосовно прав та обов'язків платників податків і зборів, представлення інтересів Замовника в органах, що займаються контролем за нарахуванням та сплатою податків і зборів та судових органах;

–приймання участі у підготовці та укладенні різного роду договорів між Замовником та іншими особами, візувати їх, надавати Замовнику допомогу із організації контролю за виконанням цих договорів, слідкувати за застосуванням передбачених законодавством та названими договорами санкцій по відношенню до контрагентів Замовника, що не виконують взятих на себе договірних зобов'язань, іншими способами забезпечувати належну договірну роботу Замовника;

–підготовку проектів первинних документів, які супроводжують договори, стосовно процедури прийому-передачі товару, переходу права власності, особисту присутність та контроль за здійсненням господарських операцій, при необхідності залучення незалежних організацій (ТПП) для фіксування фактів проведення господарських операцій і підтвердження юридичної та фактичної передачі товару;

–консультування співробітників Замовника з питань складання та оформлення первинних документів, а також іншим питанням, пов'язаним з оподаткуванням та бухгалтерським обліком;

–організація контролю за експортно-імпортними операціями стосовно дотримання податкового законодавства, вимог контролюючих органів;

–проведення роботи з контрагентами Замовника з питань, які стосуються бухгалтерського та податкового обліку Замовника, складання листів, звернень, скарг, претензій;

–захист інтересів Замовника при проведенні податкових перевірок, організація супроводу та процедури взаємовідносин між податковими органами і Замовником при проведенні перевірок;

–підготовку проектів скарг та позовів і їх реалізацію при захисті інтересів Замовника;

–підготовка відповідей на запити контролюючих органів, листування з податковими органами;

–при необхідності брати участь у засіданні балансової комісії та розробці пропозицій за підсумками фінансово-господарської діяльності;

–приймання участі у розробці проектів нормативно-правових актів, договорів, локальних документів суб'єкта господарювання;

–при необхідності брати участь у нарадах та розробці пропозицій стосовно питань оподаткування та бухгалтерського обліку;

– приймання участі при складанні, узгодженні та подачі податкових декларацій;

– перевірку контрагентів щодо обізнаності про податкову репутацію та становище фінансово-господарської діяльності;

– надання усних та письмових консультацій, правових висновків, довідок з питань застосування законодавства щодо податків і зборів, що виникають з приводу діяльності Замовника;

– кур'єрські послуги, інші супутні послуги з податкового консультування

На вимогу Замовника послуги можуть надаватися в усній, письмовій або в електронній чи одночасно у кількох формах за допомогою телефону, факсу, електронної пошти або особисто.

Послуги надаються шляхом здійснення Виконавцем певної діяльності (дій) на користь Замовника за його завданням та в його інтересах на підставі професійної компетентності та кваліфікації Виконавця, а також його інформаційних, адміністративних, матеріальних ресурсах, використання яких забезпечує досягнення оптимальних результатів.

Виконавець виконує певні цілеспрямовані правомірні дії, використовуючи ті чи інші змістовні і формальні способи та методи, у вигляді здійснення та використання Виконавцем фахових спеціалізованих знань, вмінь та навичок, професійного досвіду, здатності та спроможності проведення переговорів, домовленостей; доведення та переконання податкових органів, знання про принципові позиції податкових органів; прораховування та управління податковими ризиками, здатності моделювання ситуативних податкових подій; проведення профілактичної роботи з запобігання та попередження податкових проблем; володіння відпрацьованою технологією вирішення задач; вміння користуватися інформаційними системами та програмними продуктами, а також методами аналізу, прогнозування та діагностики економічного становища; встановлення контактів з причетними особами.

Послуги, які надає Виконавець, споживаються Замовником в процесі вчинення певних дій або здійснення певної діяльності та не мають матеріального результату відповідно до глави 63 Цивільного кодексу України [4, гл.63].

Результатом наданих послуг можуть бути договори, первинні документи; акти перевірок податкових органів, які супроводжувалися Виконавцем; листування з податковими органами, оптимізація податкових платежів; мінімізація податкових втрат за сукупністю податків; підвищення обсягу оборотних коштів; зменшення збитків та збільшення прибутку внаслідок зменшення податкового навантаження та штрафів

з боку податкових органів, зміцнення репутації та іміджу Замовника; відсутність (зменшення) проблем та зауважень від податкових органів за рахунок профілактичної систематичної роботи Виконавця; інформованість та обізнаність Замовника про зміни в законодавстві, його практичне застосування та принципові позиції податкових органів; і, як результат, підвищення конкурентоздатності Замовника, збільшення його реальних можливостей для подальшого розвитку та максимального збільшення прибутковості фінансово-господарської діяльності Замовника.

Результати наданих послуг, зміст документів та консультацій, виконаних Виконавцем не підлягають розголошенню та є конфіденційною інформацією.

Для самого податкового консультанта консультування - це цікавий і перспективний вид бізнесу, оскільки тенденції щодо постійних змін та ускладнення системи оподаткування та податкового законодавства призводять до підвищення попиту на цей вид консалтингу.

Список використаних джерел:

1. Шувалова Е.Б. Налоговое консультирование (правовой аспект): учебное пособие / Е.Б. Шувалова, Т.А. Ефимова. – М.: Центр ЕАОИ, 2011. – 136 с.
2. Проект Закону «Про податкове консультування» від 10.07.2008р. №2745.
3. Офіційний сайт Європейської конфедерації податкових консультантів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cfe-eutax.org/about>.
4. Цивільний кодекс України.

Науковий керівник: Мізіна Ірина Валеріївна, кандидат наук державного управління, доцент кафедри адміністративного і кримінального права Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

ПЕРЕРАХУВАННЯ ІНОЗЕМНОЇ ВАЛЮТИ НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ МІЖ ЮРИДИЧНИМИ ОСОБАМИ БЕЗ ОТРИМАННЯ ЛІЦЕНЗІЇ

Долгополов Олександр Федорович

магістрант Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

Оптимізація грошових потоків, взаєморозрахунків та бізнес-процесів завжди зменшує фінансові витрати, заощаджує трудові ресурси та спрощує облік та контроль. Така оптимізація затребувана саме у тих випадках, які прямо законодавством не передбачаються, але не виключають при цьому додаткових можливостей.

Найбільш актуальними такі питання стають в кризисні часи, коли скорочують витрати, коли на обліку кожна копійка, коли відмовляються від збиткових операцій, коли переглядають та ревізують облікову політику. Так, зараз, коли волатильність валютного ринку дуже висока із-за політичної та економічної невизначеності, операції по конвертації іноземної валюти стають дуже ризикованими. В той же підприємства, які займаються зовнішньо-економічною діяльністю, повинні мінімізувати такі виклики, і при цьому, не припиняти своєї діяльності, тому що, якщо зупинитися, невідомо чи можливо буде знову пачати таку діяльність.

Підприємства-комітенти, які займаються експортом продукції через посередників-комісіонерів (держателів зовнішньоекономічних контрактів), є власником такої продукції та, й відповідно, валютної виручки, яка зараховується на валютні рахунки комісіонерів від нерезидентів-покупців. При звичайних обставинах, коли валютний курс стабільний, такий комісіонер продає іноземну валюту на міжбанку за дорученням комітента, а потім гривні від такого продажу перераховує на рахунок комітента. Такий порядок є класичним, тому що є базовий принцип, який полягає в тому, що розрахунки на території України повинні проходити в національній валюті, а комітент і комісіонер є резидентами України.

При стабільному та прогнозованому валютному курсі у комітента до комісіонера звичайно питань не виникає, але все змінюється при невизначеності курсу. При таких обставинах значно подовжуються (до тижня) розрахунки, і комітента не влаштовує робота комісіонера з продажу валюти (вибір банківської установи, робота з банком, узгодження з нерезидентом-покупцем терміну оплати).

На перший погляд, пряма норма закону каже про те, що перерахування між резидентами України повинні бути лише в національній валюті, а саме відповідно до Цивільного кодексу України[1]:

- Стаття 524. Валюта зобов'язання

1. Зобов'язання має бути виражене у грошовій одиниці України - гривні.

- Стаття 533. Валюта виконання грошового зобов'язання

1. Грошове зобов'язання має бути виконане у гривнях.

<--->

3. Використання іноземної валюти, а також платіжних документів в іноземній валюті при здійсненні розрахунків на території України за зобов'язаннями допускається у випадках, порядку та на умовах, встановлених законом.

Господарський кодекс України містить аналогічні норми [2]:

- Стаття 198. Виконання грошових зобов'язань

1. Платежі за грошовими зобов'язаннями, що виникають у господарських відносинах, здійснюються у безготівковій формі або готівкою через установи банків, якщо інше не встановлено законом.

2. Грошові зобов'язання учасників господарських відносин повинні бути виражені і підлягають оплаті у гривнях. Грошові зобов'язання можуть бути виражені в іноземній валюті лише у випадках, якщо суб'єкти господарювання мають право проводити розрахунки між собою в іноземній валюті відповідно до законодавства. Виконання зобов'язань, виражених в іноземній валюті, здійснюється відповідно до закону.

Перерахування іноземної валюти на території України потребує індивідуальної ліцензії Національного банку України, а саме відповідно пп. "г" п. 4 ст. 5 Декрету КМУ від 19.02.93 за N 15-93 "Про систему валютного регулювання і валютного контролю" ліцензії потребує операція з використанням іноземної валюти на території України як засобу платежу [3]:

- Стаття 5. Ліцензії Національного банку України

<--->

4. Індивідуальні ліцензії видаються резидентам і нерезидентам на здійснення разової валютної операції на період, необхідний для здійснення такої операції. Індивідуальної ліцензії потребують такі операції:

<--->

г) використання іноземної валюти на території України як засобу платежу або як застави, за винятком оплати в іноземній валюті за товари, роботи, послуги, а також оплати праці, на тимчасово окупованій території України

В той же час, як виняток, можливо перерахування іноземної валюти між резидентами України без отримання ліцензії, відповідно до нижченаведених норм законодавства.

Пунктом 1.3 Положення про валютний контроль, затвердженого постановою Правління НБУ від 08.02.2000 за N 49, визначено, що використання іноземної валюти як засобу платежу - це розрахунок за продукцію, роботи, послуги, об'єкти права інтелектуальної власності та інші майнові права [4].

Пунктом 5.2 Інструкції про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах (далі - Інструкція), затвердженої постановою Правління Національного банку України від 12 листопада 2003 року N 492, визначено, що поточний рахунок в іноземній валюті відкривається суб'єкту господарювання для зберігання грошей і

проведення розрахунків у межах законодавства України в безготівковій та готівковій іноземній валюті, для здійснення поточних операцій, визначених законодавством України [5].

Поточними торговельними операціями в іноземній валюті є розрахунки, зокрема, за експорт та імпорт товару без відстрочення платежу або з відстроченням, що відповідно до договору не перевищує строки, установлені законодавством України для здійснення таких розрахунків; розрахунки на території України між резидентами - суб'єктами господарювання за товар на підставі індивідуальної ліцензії Національного банку (п. 10 Положення про порядок та умови торгівлі іноземною валютою, затверджене постановою Правління Національного банку України від 10.08.2005р. № 281 та зареєстроване в Міністерстві юстиції України 29.08.2005р. за №950/11230) [6].

Згідно з Інструкцією [5] на поточні рахунки в іноземній валюті юридичних осіб - резидентів через розподільні рахунки зараховуються кошти, у т. ч.:

- перераховані з-за кордону нерезидентом на рахунок резидента, який виступає посередником, для подальшого перерахування іншим резидентам - суб'єктам господарювання, за дорученням яких на підставі договорів комісії, доручення, консигнації або агентських угод було здійснено продаж продукції, робіт, послуг;

- перераховані з рахунку резидента-посередника, яким за дорученням власника рахунку на підставі договорів комісії, доручення, консигнації або агентських угод здійснюється продаж продукції, робіт, послуг нерезиденту, у сумі валютної виручки від такого продажу, яка надійшла від нерезидента.

Отже, виходячи з режиму використання поточних рахунків в іноземній валюті, розрахунки (в тому числі і в іноземній валюті) між резидентами-комітентами з резидентами-посередниками (комісіонерами), якими здійснено продаж товарів (робіт, послуг) нерезидентам, не є поточними торговельними операціями в іноземній валюті, оскільки в даному випадку іноземна валюта не використовується як засіб платежу, так як виручка в іноземній валюті за товари (роботи, послуги) відповідно до діючого законодавства не є власністю резидентів-комісіонерів (ст. 1018 Цивільного кодексу України [1]) і ними здійснюється лише перерахування за належністю іноземної валюти, що надійшла на їхні рахунки від нерезидентів як оплата за експортовані товари.

Враховуючи викладене, грошові кошти, які надходять на рахунок комісонера, не є для нього виручкою. Саме для комітента кошти, що надійшли, будуть виручкою. Щодо поняття валютної виручки, то незалежно від того, перераховується вона у гривні чи ні, вона залишається валютною виручкою, однак переведеною в національну валюту України.

Крім того, Закон України "Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті" від 23 вересня 1994 року №185/94-ВР зі змінами та доповненнями [7] не містить положень щодо обміну іноземної валюти при виконанні договорів комісії, але покладає обов'язок щодо обов'язкового зарахування виручки на рахунок не пізніше встановленого терміну, таким чином, вихідним моментом в даному випадку є термін, а не вид валюти.

Отже, здійснення операції перерахування комісіонером іноземної валюти резидентам-комітентам, за дорученням яких ним здійснено продаж товарів (робіт, послуг) нерезиденту, не потребує ліцензії відповідно до пп. "г" п. 4 ст. 5 Декрету КМУ від 19.02.93 за N 15-93 "Про систему валютного регулювання і валютного контролю" [3].

Таким чином, комісіонер-резидент за договором комісії може здійснювати перерахування комітенту-резиденту виручки, яка належить комітенту та надійшла на рахунок комісіонера за експортовані нерезиденту товари (роботи, послуги) як в іноземній валюті так і в гривнях, в залежності від того, що передбачено умовами договору комісії.

Слід зазначити, що з офіційних тлумачень найбільш цінним з цього питання є податкове роз'яснення ще з 2009 року (№28396/7/22-5017 від 21.12.2009р.) [8], яке повинно бути чинним й досі. Однак, слід враховувати, що це роз'яснення, як і раніше, так і зараз, є маловідомим та малозрозумілим для податкових робітників.

Таким чином, розібравшись в тому, що при застосуванні таких перерахувань не буде порушень фінансового та податкового законодавства, можливо значно оптимізувати такі операції, скоротивши витрати та посиливши контроль за найбільш суттєвими моментами (час зарахування іноземної валюти, її продаж за більш вигідним обмінним курсом або відмова від такого продажу, прискорення отримання грошових коштів тощо).

Список використаних джерел:

1. Цивільний кодекс України.
2. Господарський кодекс України.
3. Декрет КМУ від 19.02.1993р. за N 15-93 "Про систему валютного регулювання і валютного контролю".
4. Положення про валютний контроль, затвердженого постановою Правління НБУ від 08.02.2000р. за №49.
5. Інструкція про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах, затверджена постановою Правління НБУ від 12 листопада 2003 року №492.
6. Положення про порядок та умови торгівлі іноземною валютою, затверджене постановою Правління НБУ від 10 серпня 2005 р. №281 та

zareestrowane v Ministerstvi yustitsii Ukraini 29 serpnia 2005 r. za N 950/11230.

7. Zakon Ukraini "Pro porjadok zdijshennja rozrahunkiv v inozemnij valyuti" vid 23 veresnja 1994 roku №185/94-VR zi zminami ta dopovnennjami.

8. List Derzhavnoi podatkovoi administraciji Ukraini vid 21.12.2009r. №28396/7/22-5017.

Naukovij kerivnik: Mizina Irina Valerijivna, kandidat nauk derzhavnogo upravlinnja, docent kafedri administrativnogo i kriminalnogo prava Dnipropetrovskogo nacjonalnogo univertsitetu imeni Olesja Gonchara

ПОДАТКОВИЙ КОНСАЛТИНГ ЯК САМОСТІЙНИЙ ВИД ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Долгополов Олександр Федорович

магістрант Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

Податковий консалтинг як вид діяльності виник у світі в 1960 роки. Характерною особливістю його на етапі становлення було активне впровадження в управлінський консалтинг великих аудиторських фірм, які сформували вектор розвитку податкового консалтингу. Зарубіжний досвід показує, що податкове консультування є для суспільного життя важливою сферою діяльності. У більшості країн світу правові норми, що регулюють діяльність податкових консультантів, вимагають професійної підготовки і підтвердження права на надання послуг з податкового консультування (Німеччина, Великобританія, Франція, Австрія, Чеська Республіка, Польща, Словаччина), а в деяких країнах передбачається ліцензування цієї діяльності (Німеччина, Австралія) [1, с.88-95].

В Україні податковий консалтинг почав розвиватися разом з ускладненням податкової системи, тобто з часів незалежності України.

Передумовами податкового консалтингу в Україні є наступні фактори:

- складність податкової системи України;
- часті зміни податкового законодавства;
- суперечливість та неоднозначне трактування окремих його норм;
- значний вплив податків на фінансовий результат юридичних та фізичних осіб (податкові ризики).

В Україні ринок податкового консалтингу розвивається достатньо стихійно. Законодавчі основи для здійснення податкового консалтингу проходять період становлення і розвитку, немає діючих актів, що

регламентують цю діяльність. На сьогоднішній день регуляція в Україні саме податкового консалтингу як окремого професійного виду діяльності достатньо незначна та представляє собою наступне:

- у 2001р. створена Спілка податкових консультантів України (СПКУ) [2];
- у 2004р. за поданням СПКУ Міністерством праці України введена професія «Консультанта з податків і зборів» та затверджені кваліфікаційні вимоги до неї [3];
- у 2008р. подано на розгляд до Верховної Ради України проект Закону «Про податкове консультування» [4];
- у 2013р. створена Палата податкових консультантів України (ППКУ) [5];
- на сьогоднішній день кількість вищих навчальних закладів, що готують спеціалістів у сфері оподаткування в Україні, дорівнює 15-ти.

Законодавча база формується протягом багатьох років, але закон «Про податкове консультування» так і залишається законопроектом [4].

Послуги податкового консультування надають окремі фахівці і організації (в основному аудиторські та юридичні фірми), що мають таких фахівців в штаті. Розвиток українського інституту податкового консалтингу відбувається зсередини: виділяються фахівці, створюються відділи на підприємствах, в аудиторських і юридичних фірмах, створюються самостійні організації з податкового консультування. Пройшовши апробацію на практиці в умовах ринкової економіки, дана діяльність досягла того моменту, коли потрібне окреме її регулювання.

В той же час, ефективність податкового консалтингу як окремого виду діяльності доведена на світовому досвіді. Українське податкове законодавство досягло того витка розвитку, коли стає необхідним професійна консультаційна діяльність в галузі оподаткування. В умовах часто мінливого законодавства до послуг податкового консультування звертаються все більше людей, а податкові консультанти стають необхідними учасниками податкових відносин.

Отже, вітчизняний ринок послуг з податкового консультування має значні перспективи. На етапі розбудови інституту податкового консультування в Україні важливо визначити законодавчі основи його функціонування, зокрема слід поєднати державне регулювання із системою саморегулювання ринку податкових послуг, чітко визначити місце та роль податкових консультантів у їх відносинах з платниками податків і контролюючими органами.

Таким чином, внутрішній ринок має значні перспективи в галузі податкового консалтингу. На початковому етапі розвитку інституту податкового консалтингу в Україні важливо визначити законодавчі основи

його функціонування, визначити місце і роль податкових консультантів в їх відносинах з платниками податків і контролюючими органами.

Список використаних джерел:

1. Шувалова Е.Б. Налоговое консультирование (правовой аспект): учебное пособие / Е.Б. Шувалова, Т.А. Ефимова. – М.: Центр ЕАОИ, 2011. – 136 с.
2. Офіційний сайт Співки податкових консультантів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.taxadvisers.org.ua>.
3. "Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників. Випуск 71. Фінанси, кредит, страхування та пенсійне забезпечення. Розділ "Фондовий ринок" (Інші професії - консультант з податків і зборів)" від 11.12.2014р.
4. Проект Закону «Про податкове консультування» від 10.07.2008р. №2745;
5. Офіційний сайт Палати податкових консультантів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ppk.org.ua>.

Науковий керівник: Мізіна Ірина Валеріївна, кандидат наук державного управління, доцент кафедри адміністративного і кримінального права Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

Костенко Тетяна Андріївна

студент, Університет митної справи та фінансів

Формування національного ринку праці – це одна з головних сучасних соціально-економічних проблем в економіці України. На сьогоднішній день, нелегальна трудова міграція, зростання рівня й тривалості безробіття та збільшення незайнятого населення – це суттєві наслідки переходу країни до ринкової системи від командно-адміністративної. Найважливішими з них є проблеми зайнятості та безробіття населення, оскільки напруження у цих сферах зростає. Саме тому, працевлаштування незайнятого населення набуває першочергового значення.

Актуальність даної теми полягає в тому, що на кількість зайнятого населення та продуктивність його праці, а також на розмір доходів напряму впливає економічне зростання. Головною проблемою на сучасному етапі формування ринку праці залишається питання стосовно заробітної плати, низький рівень якої, свідчить про недовикористання

трудових ресурсів, зниження активності працюючої частки населення та ролі праці.

Підвищити рівень зайнятості, а, отже, зменшити рівень безробіття в Україні можна за допомогою розвитку малого бізнесу, а також приватного підприємництва. Не менш ефективними способами є удосконалення сфери послуг і ринкової інфраструктури.

Вирішенням проблем зайнятості та безробіття займалися такі вчені, як І. Моцін, В. Галицький, І. Гнибіденко, М. Папієв, Ю. Маршавін, Я. Міклош, Л. Єневич, Л. Шиян, В. Саульська, М. Міропольська. Наприклад, Артур Оукен дійшов висновку, що рівень безробіття знаходиться у визначеній числовій залежності від динаміки внутрішнього валового продукту. Але, навіть завдяки працям цих вчених, проблеми безробіття до кінця не вивчені й не вирішені.

Всі економічні явища мають свої причини виникнення. Першочерговими причинами безробіття в Україні на сьогоднішній день є: низький рівень заробітної плати, яку пропонують роботодавці; невідповідність системи підготовки фахівців потребам ринку праці; система освіти, яка погано реагує на зміни ринку; відсутність сприятливих умов для малого та середнього бізнесу; недолік економічного і фінансового стимулювання розвитку виробничої та соціальної інфраструктури в селі, створення нових робочих місць в агропромисловому комплексі; світова фінансова криза, яка позначилася не лише на малих підприємствах, але і на великих галузевих комплексах [2]. Також важливою причиною безробіття є низький рівень економічної активності молоді. Негативні прояви цього є: незадоволеність роботою за професією в матеріальному відношенні (за результатами цього річного опитування, 36 % працюючої молоді працює не за фахом); відсутність вакансій на популярні спеціальності, за якими надалі складно знайти робоче місце, оскільки ринок у цьому секторі заповнений; незадоволеність умовами праці; обмежені можливості кар'єрного зростання, відсутності перспективи і можливостей поліпшення кваліфікації [3].

Методи боротьби з безробіттям визначаються владою конкретної країни. Для ефективної реалізації цих методів потрібно виявити фактори, що детермінують співвідношення попиту і пропозиції робочої сили. Очевидно, що тільки факторно-орієнтована політика впливу на ринок праці може принести результати.

Існують різноманітні методи боротьби з безробіттям. Часто вони впливають з тієї концепції, якої ті або інші сучасні економісти дотримуються при поясненні причин безробіття. Мальтузіанці пропонують обмежити народжуваність. Прихильники класичної теорії ринку праці – заходи по зниженню заробітної плати. Кейнсіанські програми в короткочасному періоді пропонують суспільні роботи за

рахунок бюджету держави; в довгостроковому періоді – державні замовлення приватному сектору, заходи по стимулюванню інвестиційного попиту, при цьому особливе значення надається зниженню облікової ставки процента. Монетаристи пропонують зменшення державного бюджетного дефіциту, ухилення від планування соціальних програм, приборкання інфляції і створення здорового ринкового середовища, в якому обов'язково буде присутнє розорення неефективних підприємств і висування на передній план сильних, адаптованих товаровиробників. Досвід України, яка використовувала монетарні важелі розвитку економіки, – наочний тому приклад. Особливість українського безробіття початку 90-х років можна пояснити і специфікою його окремих видів [1, с. 9-10].

Для різних типів безробіття, оскільки вони зумовлені різними причинами, використовуються різні заходи. Загальними для всіх типів безробіття в Україні є такі заходи як:

- створення нових служб зайнятості (бюро по працевлаштуванню);
- впровадження системи пільгового оподаткування з метою стимулювання роботодавців, які працевлаштовують молодь;
- розвиток прогресивних технологій, що можуть забезпечити підвищення якості праці та створення більшої кількості робочих місць по регіонам;
- надання субсидій випускникам курсів перекваліфікації, організація стажування незайнятих на підприємстві;
- моніторинг ринку праці з метою оптимізації кількості навчання та підвищення якості освітніх послуг;
- розвиток професійної технічної освіти;
- забезпечення доступу до бази даних вакансій, оперативне оновлення бази даних та підвищення якості вакансій;
- збільшення можливостей для самостійного пошуку вакансій для осіб працездатного віку;
- посилення взаємодії та координації роботи державних та приватних служб зайнятості;
- бронювання робочих місць на діючих підприємствах.

Рівень безробіття в країні напряму залежить від стану економіки країни. Всі країни світу прикладають багато зусиль для подолання безробіття, але жодній ще не вдалося ліквідувати його повністю. Запорукою вирішення цієї проблеми є розробка і реалізація широкого комплексу відповідних заходів, насамперед, у соціально-трудої сфері. Слід посилити увагу щодо оновлення та підвищення технічного рівня робочих місць, зокрема, для того, щоб кожне з них забезпечувало зайнятому прожитковий мінімум і подальше зростання заробітної плати (з урахуванням інфляції).

Основними методами боротьби з безробіттям є такі: По-перше, це створення умов для зростання самозайнятості. По-друге, це створення умов для скорочення пропозиції праці. І, в-третьє, реалізація програм підтримки молодих працівників. Слід зазначити, що створення нових робочих місць призведе до припинення скорочення та звільнення робочого персоналу; збільшення кількості спеціальних центрів зайнятості, де кожен матиме змогу пройти курси перенавчання або підвищення кваліфікації, допоможе дізнатись про перспективні професії та галузі діяльності, проконсультуватись зі спеціалістами щодо правильного використання свого робочого потенціалу і професійних навичок тощо. Якщо держава створить ефективну систему працевлаштування, яка буде ґрунтуватись на науковому осмисленні правових відносин, які виникають у цій сфері, громадяни знаходитимуть ті робочі місця, де матимуть гідну заробітну плату, комфортні та безпечні умови праці.

Список використаних джерел:

1. Політична економія: Навч. посіб. / Г. А. Оганян, В.О. Паламарчук, А.П. Румянцев та ін.; За заг. ред. Г.А. Оганяна. - К.: МАУП, 2003. - 520 с.
2. Макроекономіка : навч. посібн. / О. М. Кліменко, О. М. Крюкова, В. М. Філатов та ін. ; під заг. ред. О. М. Кліменко. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2011. – 250с.
3. Економіка ХХІ: Міжнародний збірник наукових праць. – Донецьк: ДонНТУ, 2009. – Вип. 3. – С. 44–47.

Науковий керівник: Корягіна Тетяна Вікторівна, кандидат наук з державного управління, доцент кафедри оподаткування та соціального забезпечення, Університет митної справи та фінансів

ОПОДАТКУВАННЯ ПЕНСІЙ УКРАЇНСЬКИХ ПЕНСІОНЕРІВ

Прокончук Ганна Юріївна

магістрант кафедри фінансів та банківської справи, Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

Слободянюк Наталя Олександрівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та банківської справи, Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

Згідно зі ст. 1 Конституції України, Україна проголошена насамперед соціальною державою, а однією з головних функцій такої

держави є забезпечення прав і свобод людини. У ринковій соціально-орієнтованій моделі економіки зростає роль соціальної функції держави. Уряд і держава несуть відповідальність за надання громадянам соціального захисту і забезпечення рівного доступу до задоволення основних потреб. Суми виплачених пенсій українським пенсіонерам впливають на рівень забезпечення їм гідного життя. Це прямо впливає на рівень бідності, який можна розглядати як суттєвий показник дієвості політики соціального захисту. Отже, ступінь цивілізованості держави визначається рівнем соціального захисту її громадян.

З-поміж низки законодавчих новацій останнього часу у пенсійній сфері одна з них заслуговує на особливу увагу: починаючи з березня 2014 року, вперше за всю історію незалежної України, пенсії почали оподатковуватись [1].

До 1-го липня 2016 року пенсії, сума яких перевищувала три прожиткові мінімуми оподатковувались податком на доходи фізичних осіб та воєнним збором. Таке оподаткування стосувалось як працюючих та і не працюючих пенсіонерів. Але, що стосується працюючих пенсіонерів то відповідно до Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо пенсійного забезпечення» №213—VIII від 2 березня 2015 р., запроваджено особливий порядок виплати пенсій працюючим пенсіонерам. А саме: в період роботи працюючим пенсіонерам виплачується 85% призначеного розміру пенсії. Якщо в працюючого пенсіонера розмір пенсії менший ніж 1611 грн., таким пенсіонерам пенсія виплачується у повному обсязі. Пенсіонерам, які працюють на «спеціальних» посадах, у період роботи на зазначених посадах призначені пенсії не виплачуються до звільнення з роботи [2].

Закон України від 02.06.2016 р. №1411 «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо звільнення від оподаткування пенсій» набрав чинності 1 липня 2016 року. Законом передбачено відміна 15% податку на пенсії, що не перевищують 10 740 грн. – 10 розмірів прожиткового мінімуму для непрацевдатних осіб на 1 січня звітного податкового року [3].

Таке нововведення стосуються лише пенсіонерів, у котрих розмір пенсії в межах від трьох (4197 грн.) до десяти прожиткових мінімумів(10740 грн.). Саме для цієї категорії осіб, для яких проводилось нарахування та сплата такого податку, оподаткування пенсій відміняється з 1 липня.

Отже, можемо зробити висновок, що станом до 01.07.2016 р. з пенсій українських пенсіонерів утримувались: податок на доходи фізичних осіб, 15% пенсії для працюючих пенсіонерів та воєнний збір. Ці відрахування значно зменшували розмір виплачених сум пенсій. З прийняттям Закону«Про внесення змін до Податкового кодексу України

щодо звільнення від оподаткування пенсій» розмір отриманих пенсій збільшиться для тих пенсіонерів, пенсія яких перевищувала 4197 грн., адже саме у таких пенсіонерів утримувались ПДФО і ВЗ.

Список використаних джерел:

1. Кваша С. М. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України в умовах євроінтеграційних процесів: 69-та наук.-практ. студентська конф., 3 грудня 2015 р.: тези доп. – к., 2015. – 287 с.
2. <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/213-19>
3. <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1411-19>

МЕХАНІЗМ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УДОСКОНАЛЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ВИДАТКІВ ДЛЯ СТВОРЕННЯ НАЛЕЖНИХ ПЕРЕДУМОВ ЗАДОВОЛЕННЯ ПОТРЕБ СУСПІЛЬСТВА

Сапаль Станіслав Едуардович

студент, Університет митної справи та фінансів

Актуальність обумовлено необхідністю пошуку шляхів удосконалення механізму управління фінансами в галузі соціальних видатків. Адже в умовах коли фінансові ресурси держави обмежені через необхідність проведення реформ в економіці та великі затрати на оборону, необхідно найбільш раціонально та ефективно управляти джерелами фінансування соціальних видатків бюджету. Саме удосконалення фінансового механізму державного управління є одним з пріоритетів розвитку системи соціального захисту.

Бюджетний механізм управління у сфері соціальних видатків - сукупність методів, засобів, важелів та інструментів впливу на виконання програм (як державних, так і регіональних) соціального захисту за допомогою коштів бюджету. Він включає дві підсистеми, що відображають методи бюджетного впливу на фінансування соціальних видатків – бюджетне забезпечення і бюджетне регулювання.

В Україні соціальний захист здійснюється в таких організаційно-правових формах: державне соціальне страхування робітників і службовців, прирівняних до них осіб та їх сімей; соціальне страхування; додаткові форми соціального страхування за рахунок коштів окремих підприємств, фондів, творчих спілок. Найважливішим видом соціального захисту є пенсії (за віком, через інвалідність, за вислугу років, у разі втрати годувальника) і допомоги (через тимчасову непрацездатність, за вагітністю та пологами, на дітей малозабезпечених сімей, багатодітних і одиноких матерів, на оплату проїзду в санаторії тощо).

До основних проблем у сфері соціального захисту та соціального забезпечення в Україні виділяють наступні:

- неефективність бюджетного управління наявними фінансовими ресурсами;
 - недоліки в системі державного контролю за використанням бюджетних ресурсів;
- недостатня ефективність управління розподілом фінансових ресурсів у сфері соціального забезпечення;
- швидке зростання вартості послуг у сфері культури, освіти, охорони здоров'я тощо;
- недостатність коштів для забезпечення фінансування сфери соціального захисту в повному обсязі;
- наявність значної кількості пілг, що використовуються не для фінансової підтримки незахищених верств населення [1].

Відобразимо структуру видатків на соціальний захист населення та соціальне забезпечення за найбільш суттєвими напрямками в 2015 році на рис. 1.

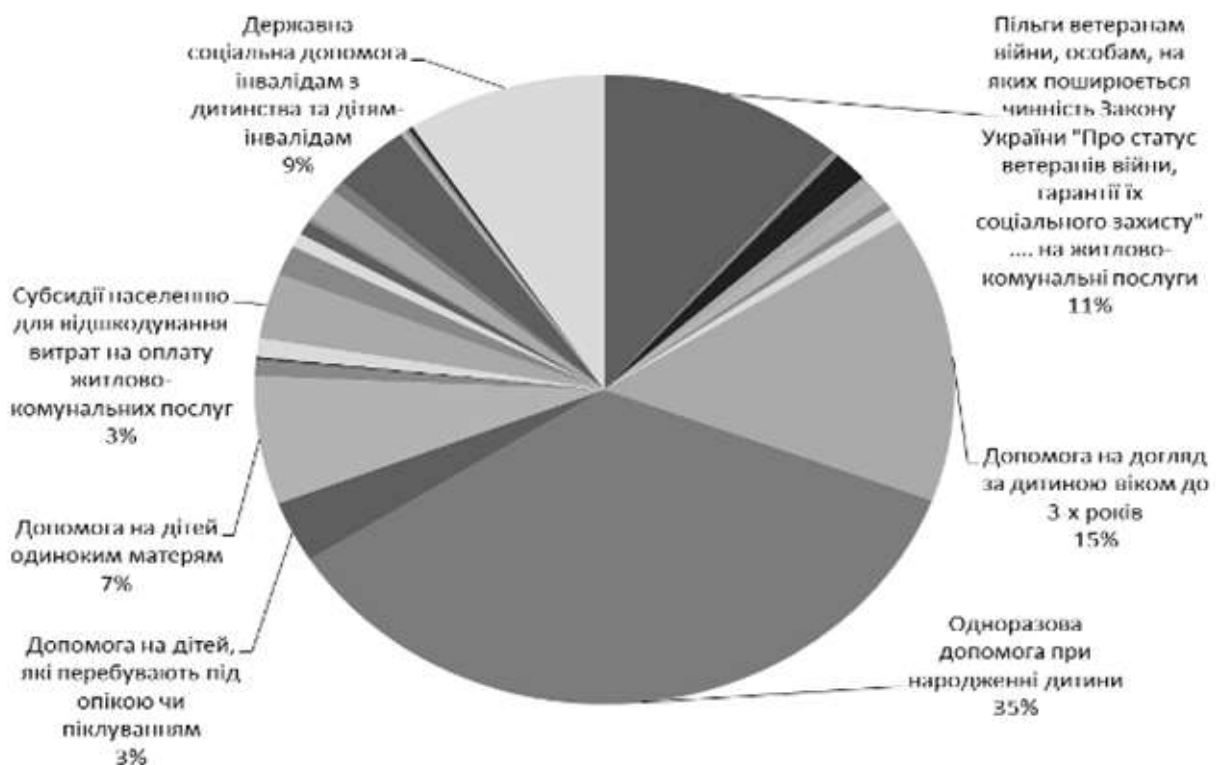


Рисунок 1 Структура видатків на соціальний захист населення та соціальне забезпечення в обласному бюджеті Дніпропетровської обл. за 2015 р., % [3]

Як бачимо, найбільшу частку видатків (35% у 2015 році) займає одноразова допомога при народженні.

Найбільші кошти з бюджету в соціально-культурній сфері виділяються на освіту, а саме: 1032767,861; 1170161,787 та 1183772,190 тис.грн відповідно з 2013 по 2015 роки.

Таблиця 1 Динаміка видатків обласного бюджету Дніпропетровської обл. на освіту, охорону здоров'я, культуру за 2013-2015рр., тис.грн.

Найменування	Код	Виконано за 2013 р.	Виконано за 2014 р.	Виконано за 2015 р.
Освіта	070000	1032767,861	1170161,787	1183772,190
Охорона здоров'я	080000	183815,562	223202,888	227861,520
Культура та мистецтво	110000	102574,893	112753,439	125779,587

Найбільші кошти з бюджету в соціально-культурній сфері виділяються на освіту, а саме: 1032767,861; 1170161,787 та 1183772,190 тис.грн відповідно з 2013 по 2015 роки.

Реформування системи соціальних послуг потребує впровадження таких фінансових механізмів:

- напрями фінансування соціальних послуг необхідно визначати на основі аналізу потреб громадян у соціальних послугах;
- запровадження системного підходу до планування соціальних послуг на місцевому рівні;
- бюджетне фінансування має виділятися на конкурсній основі, а з переможцем має укладатись контракт на надання послуг за рахунок бюджету;
- залучення альтернативних джерел фінансування для вирішення проблеми фінансового забезпечення закладів соціального обслуговування [2].

Пріоритетними напрямками вдосконалення системи соціального захисту та соціального забезпечення населення в Україні є:

- забезпечення адресного характеру соціального захисту незахищених верств населення;
- вдосконалення нормативно-правової бази соціального захисту населення;
- сприяння зайнятості населення шляхом створення нових робочих місць та збереження існуючих, детінізація доходів населення;
- перегляд системи критеріїв та підстав, за якими громадян надають пільги та призначають соціальні виплати;

- підвищення ефективності виконання міжнародно-правових зобов'язань у сфері вдосконалення державної системи соціального захисту;
- забезпечення прозорості і координації під час фінансування усіх державних програм соціального спрямування;
- перегляд системи критеріїв щодо надання пільг соціально незахищеним громадянам;
- оптимізація мережі розпорядників бюджетних коштів;
- посилення принципу адресності при призначенні та наданні соціальних допомог [1].

Список використаних джерел:

1. Бедринець М.Д. Оцінка бюджетного фінансування соціального захисту та соціального забезпечення в Україні /М.Д. Бедринець, Н.П. Вітюк //Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України, № 1. – 2015 р. – С. 15-26
2. Тимчишена Н.Д. Шляхи вдосконалення фінансового механізму державного управління у сфері соціального захисту [Електронний ресурс] / Н.Д. Тимчишена // Державне будівництво. – 2012. - №1. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2012-1/>
3. Звіт про виконання видаткової частини бюджету Дніпропетровської області за 2015 рік.

Науковий керівник: Сальникова Тетяна Валеріївна; кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів, Університет митної справи та фінансів

ПОРІВНЯННЯ ДЕЯКИХ ВИДІВ ПОДАТКІВ УКРАЇНИ ТА КРАЇН СВІТУ

Сергійчук Дмитро Іванович

студент, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імен Ігоря Сікорського»

Актуальність обраної теми обумовлена тим, що податкова система України гальмує розвиток ринкових відносин в країні Як відомо, податки є найбільш важливим джерелом поповнення доходів держави. Також від їх формування залежить, наскільки благополучно буде розвиватися суспільство в країні і наскільки комфортно себе буде почувати кожен громадянин окремо. В наш час система оподаткування фізичних та юридичних осіб в Україні має ряд суттєвих недоліків. Усуненню цієї

проблеми, може сприяти порівняння деяких основних видів податків в Україні з іншими країнами світу.

Дане порівняння вітчизняної системи оподаткування з системою оподаткування країн світу необхідне для того, щоб визначити конкурентоспроможність України на світовому ринку інвестицій та товарів, а також для вибору напрямів реформування податкової системи.

Найпоширенішим податком у всьому світі є податок на прибуток. Так, в Україні, базова ставка податку на прибуток становить 18%. Існують і такі країни, де діє низька процентна ставка. Так, наприклад, в Ліхтенштейні ставка податку на прибуток становить 12,5%. Аналогічна ставка діє і на Кіпрі. Низькі ставки податку на прибуток притягують зарубіжні активи. Однак не варто переймати цей досвід і впроваджувати такі ставки в Україні. Іноземні вкладники орієнтуються не тільки на розмір ставок податку на прибуток. Так, наприклад, в Молдові діє ставка в 12%, а в Македонії і того менше - лише 10%. Однак іноземні вкладники не поспішають вкладати свої активи в дані країни.

Існують і країни, зі значно вищою ставкою податку на прибуток, ніж в Україні. Наприклад, в Новій Зеландії ставка податку на прибуток становить 48%, в Чехії і США - 39%, в Швеції - 28%, в Данії - 34%, в Польщі - 40%. Однак дані країни мають стабільну економічну модель. На даний момент, Україні необхідно переймати досвід у тих країн, які зорієнтували роботу своєї системи оподаткування на розвиток бізнесу і наповнення державного бюджету.

Паралельно з податком на прибуток діє і податок на додану вартість (ПДВ). В Україні ставка по ПДВ складає 20%. Подібна ставка діє і в деяких країнах Європи, таких як: Франція, Великобританія, Вірменія та Сербія. У ряді інших країн цей податок коливається в межах від 5 до 50%. Розглянемо ставки ПДВ в різних країнах світу:

- В Бутані - 50%;
- В Угорщині - 27 %;
- В Австрії - 20%;
- В Мальті - 18%;
- В Люксембурзі - 15%;
- В Японії - 9%;
- В Канаді - 5%.

Це свідчить про відсутність у всьому світі єдиної думки, щодо того який повинен бути розмір ставки ПДВ.

Здавалося б, завищення ставки по ПДВ повинно привести до зменшення товарів, що ввозяться, і як наслідок, збільшення виробництва і купівельного попиту на товари вітчизняного виробника. Однак в Україні ця теорія не працює. У ситуації, що склалася вигоду отримують найбільші експортери, які мають регулярні відшкодування податку на додану

вартість з державного бюджету. Однак більшість малого бізнесу в Україні не має змоги отримати відшкодування ПДВ, і за фактом платить податок з вартості всього товару.

Через відсутність чинного механізму відшкодування ПДВ, в Україні процвітає так звана «тіньова економіка». Тому, найефективнішою реформою в системі оподаткування України, стане зниження ставки по ПДВ. Податок на додану вартість працює в Україні, як податок з продажів, проте за таких умов його ставка повинна бути відповідною - не більше ніж 10% або, наприклад як в Канаді - 5%. Таким чином, вирішилася б проблема з відшкодуванням податку на додану вартість.

З вищесказаного можна зробити однозначний висновок, що податкова система в Україні є досить недосконалою і має ряд недоліків. Тому є очевидною потреба в її реформуванні. Цього можна досягти лише за умови комплексного використання досвіду більш розвинених країн світу у побудові податкової системи.

Список використаних джерел:

1. Карлін М.І. Фінанси країн Європейського Союзу / М.І. Карлін. – К. : Знання, 2011. – 639 с.
2. Міжнародний досвід: адміністрування податків в Європі та в Україні//Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]– Режим доступу: <http://sta-sumy.gov.ua>

Науковий керівник: Підлісна Олена Анатоліївна, кандидат технічних наук, доцент, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імен Ігоря Сікорського»

СУЧАСНИЙ СТАН БЕЗРОБІТТЯ В КРАЇНІ

Танська Вікторія Ігорівна

студент, Університет митної справи та фінансів

Згідно з даними Міжнародної організації праці (МОП), рівень безробіття в Україні перевищує 9,3% і до початку 2016 року, за прогнозами МОП та Міжнародного валютного фонду (МВФ), зросте до 11,5%. За оцінками Федерації роботодавців України, за останній рік Україна втратила близько 1 мільйона робочих місць, і, на жаль, це ще не межа.

Крім того, за даними Фонду загальнообов'язкового державного страхування на випадок безробіття, кількість українців, які не мають постійної роботи, або є прихованими безробітними, становить близько 5000000 чоловік.

Профспілки і багато експертів оцінюють рівень безробіття в Україні вже в 18-20%, зараховуючи сюди тих, хто офіційно числиться у відпустках без збереження заробітної плати або переоформлений на неповний робочий день. Та й не варто забувати про постійно зростаючу кількість безробітних в результаті все нових руйнувань і блокади на території Донецької та Луганської областей. Офіційні дані скорочення рівня зареєстрованого безробіття з'ясовні тим, що у всіх регіональних центрах зайнятості заробили в 2014 році військові комісаріати. Щоб уникнути призову багато хто просто не реєструється або знімаються з обліку. Таким чином, протягом 5 місяців нинішнього року офіційне безробіття скоротилася на 55000 чоловік.

А ось за методологією МОП ситуація з безробіттям в Україні знаходиться в куди гіршому стані. Якщо в передреволюційному 2013 року рівень безробіття в Україні становив 7,7%, то вже в постреволюційному 2014 року цей показник виріс до 9,7%. Незважаючи на те, що в 2015 році рівень безробіття скоротився до 9,3% (у результаті сезонного фактора), на 2016 рік МВФ та МОП прогнозують рівень безробіття на рівні понад 11,5% [1].

Як бачимо, офіційні і реальні дані про стан справ на ринку праці розходяться в кілька разів. Повне відсторонення держави від проблем безробіття лише погіршує ситуацію. Дані про падіння економіки, в першу чергу про падіння ВВП і рівня промислового виробництва, лише підтверджують, що рівень безробіття в Україні найближчим часом тільки збільшиться.

У таких умовах політика держави на ринку праці має бути спрямована на скорочення рівня безробіття, тобто забезпечення можливості реалізації своєї трудової активності всім громадянам.

За даними Держкомстату, на 1 березня 2015 року в Державній службі зайнятості було зареєстровано 589,1 тис. безробітних, що на 4,4% більше, ніж на 1 лютого. Офіційний показник безробіття в лютому складав 2,1% від загальної кількості населення працездатного віку, що на 0,1 % вище січневого показника. У віковому розрізі найбільш уразливими виявилися чоловіки у віці 25-29 років, серед них показник безробіття склав 10,6%[2].

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт державної служби зайнятості України// Режим доступу: www.dcz.gov.ua/
2. Павлюк М./ Безробіття в Україні станом на 2015 рік//Стаття. - 2015. - 3с.

Науковий керівник: Корягіна Тетяна Вікторівна, кандидат наук з державного управління, доцент кафедри оподаткування та соціального забезпечення, Університет митної справи та фінансів

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ВИДАТКАМИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ

Шапоренко Олена Олександрівна

аспірант ДННУ «Академія фінансового управління»

Управління видатками державного бюджету – важлива складова бюджетної політики кожної країни, оскільки основна частка фінансових ресурсів держави перерозподіляється через державний бюджет. Від ефективності та раціональності планування й розподілу фінансового ресурсу залежить добробут та стабільність держави в цілому і кожного громадянина окремо. Аналіз видаткової частини Державного бюджету України свідчить про низьку ефективність бюджетної політики в частині видатків, основними проблемними питаннями є:

- недосконалість бюджетного законодавства; задекларований механізм середньострокового планування та прогнозування насправді не працює; головні розпорядники під час бюджетного процесу орієнтуються на складання якісних бюджетних запитів на один рік, складання прогнозу на наступні два роки за плановим відбувається без належних розрахунків та обґрунтувань;

- щорічно зростають видатки та дефіцит загального фонду державного бюджету (рис. 1 та рис. 2). Попри те, що кількість головних розпорядників скоротилась з 97 у 2011 році до 83 у 2016 році, а кількість бюджетних програм скоротилась із 976 у 2011 році до 475 у 2016 році, видатки загального фонду держбюджету зросли у 2,2 рази, а дефіцит у 3,3 рази; щороку накопичується обсяг державних запозичень;

- нерівномірний розподіл бюджетних коштів у часі, просторі й серед розпорядників коштів; вплив різних політичних сил на бюджетний процес, лобіювання фінансування окремих проектів чи установ;

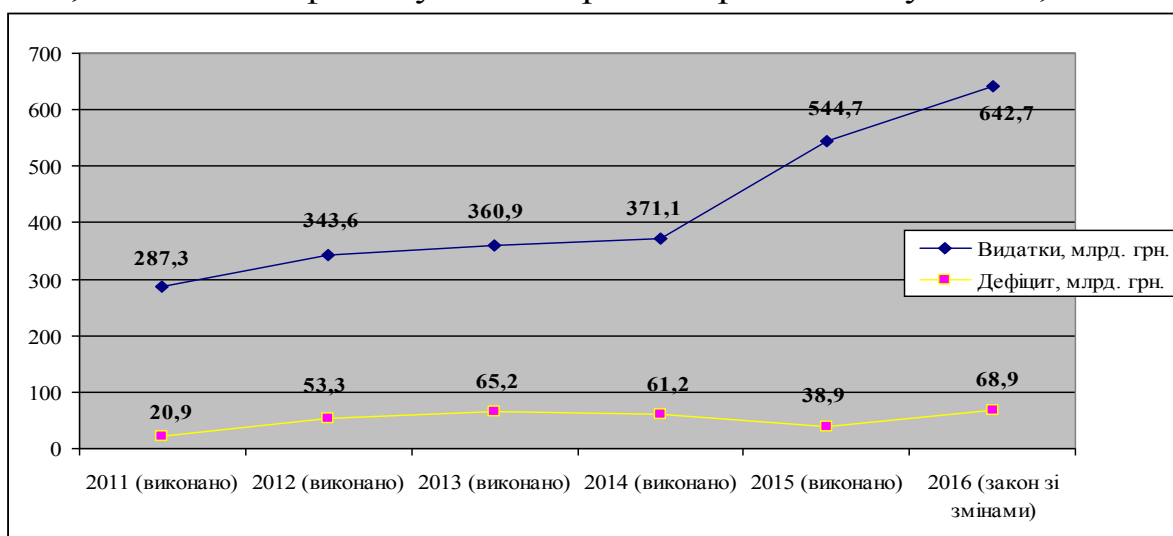


Рис. 1 – Видатки та дефіцит загального фонду Державного бюджету України у 2011 - 2016 роках [Джерела: 1, 7, 8, 9, 10, 11]

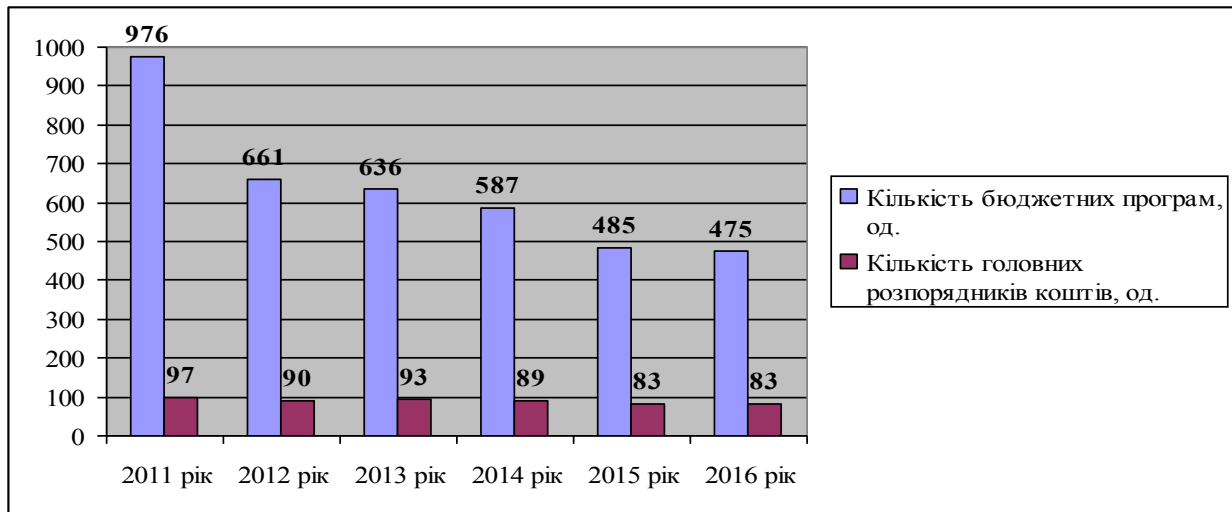


Рис. 2 – Кількість головних розпорядників та бюджетних програм загального фонду державного бюджету в 2011 - 2016 роках [Джерела: 1 – 6]

- порушення бюджетного законодавства, зокрема незаконне виділення коштів з резервного фонду, порушення нормативно-правових актів у сфері державних закупівель, завищення видатків на стадії планування без правових підстав, безвідповідальні рішення розпорядників коштів;

- у структурі видатків низька частка інвестиційних проектів, щороку формуються бюджети споживання, капітальні видатки майже не плануються. Разом з тим спостерігається низька ефективність використання бюджетних коштів (за деякими бюджетними програмами касові видатки становлять 60-70 %).

Враховуючи досвід країн з розвинутою економікою, можна запропонувати такі практичні заходи удосконалення механізму управління видатками державного бюджету:

1) удосконалення бюджетного законодавства:

- визначення у Бюджетному кодексі чітких фіскальних правил щодо граничного обсягу дефіциту, боргу, запровадження переліку виключних умов для внесення змін до державного бюджету, до розпису державного бюджету, визначення механізму проведення секвестру державного бюджету;

- внесення змін до нормативно-правових актів, що визначають процедуру розгляду проектів законів України про державний бюджет, та запровадити заборону депутатам приймати закони про збільшення загальної суми бюджетних витрат, запропонованої урядом;

- забезпечення можливості головним розпорядникам переносити невикористані у поточному році бюджетні асигнування загального фонду

на наступні роки в частині капітальних видатків, особливо видатків на реалізацію важливих державних інвестиційних проектів;

- запровадження відповідальності не лише за порушення бюджетного законодавства, а й за кінцевий результат виконання бюджетних програм;

2) подальша оптимізація кількості розпорядників та бюджетних програм з метою усунення дублювання функцій; при плануванні кожної бюджетної програми забезпечення чіткого визначення мети, завдань, строків та ефективних результативних показників;

3) переорієнтування з бюджету споживання на бюджет розвитку: збільшення капітальних вкладень в національні інвестиційні проекти, в пріоритетні галузі економіки;

4) формування дієвої системи контролю за ефективним використанням бюджетних коштів, забезпечення прозорості в управлінні державними фінансами;

Слід зазначити, що запорукою ефективності проведення реформ в бюджетній сфері має стати одночасне проведення реформ в інших сферах державної політики.

Список використаних джерел:

1. Закон України від 25.12.2015 року № 928-VIII “Про Державний бюджет України на 2016 рік” (зі змінами) [Електронний ресурс] – режим доступу: www.rada.gov.ua.
2. Закон України від 28.12.2014 № 80-VIII “Про Державний бюджет України на 2015 рік” (зі змінами) [Електронний ресурс] – режим доступу: www.rada.gov.ua.
3. Закон України від 16.01.2014 № 719-VII “Про Державний бюджет України на 2014 рік” (зі змінами) [Електронний ресурс] – режим доступу: www.rada.gov.ua.
4. Закон України від 06.12.2012 № 5515-VI “Про Державний бюджет України на 2013 рік” (зі змінами) [Електронний ресурс] – режим доступу: www.rada.gov.ua.
6. Закон України від 22.12.2011 № 4282-VI “Про Державний бюджет України на 2012 рік” (зі змінами) [Електронний ресурс] – режим доступу: www.rada.gov.ua.
6. Закон України від 23.12.2010 № 2857-VI “Про Державний бюджет України на 2011 рік” (зі змінами) [Електронний ресурс] – режим доступу: www.rada.gov.ua.
7. Річний звіт про виконання бюджету станом на 01.01.2016 року – [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>

8. Річний звіт про виконання бюджету станом на 01.01.2015 року – [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>
9. Річний звіт про виконання бюджету станом на 01.01.2014 року – [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>
10. Річний звіт про виконання бюджету станом на 01.01.2013 року – [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>
11. Річний звіт про виконання бюджету станом на 01.01.2012 року – [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>
12. <http://www.minfin.gov.ua> – офіційний сайт Міністерства фінансів України. – [Електронний ресурс].

Науковий керівник: Павлюк Клавдія Василівна, доктор економічних наук, професор, Державна навчально-наукова установа «Академія фінансового управління»

**ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ УКРАЇНИ АБО
ХТО ГОТОВИЙ ІНВЕСТУВАТИ ГРОШІ?**

Дегтярєва Єлизавета Миколаївна

студентка 4 курсу, Університет митної справи та фінансів

Весловська Анна Олександрівна

студентка 4 курсу, Університет митної справи та фінансів

Поглиблення економічної кризи, викликані збройними заворушеннями, відсутністю повноцінних реформ призводить до довготривалої нестабільності, що відіграє вирішальну роль у зриві потоку інвестицій в українську економіку. Дослідження інвестиційного та економічного макросередовища України свідчать про високий ризик інвестування, адже за показниками провідних дослідницьких компаній, інвестиційний клімат України є незадовільним.

Таблиця 1. Динаміка і структура прямих іноземних інвестицій в Україні[1]

Країни	Обсяги прямих інвестицій на 01.10.2016 (млн. дол.)	У % до підсумку	Обсяги прямих інвестицій на 01.10.2015 (млн.дол.)	У % до підсумку
Усього	45152,2	100	43949,4	100
у тому числі				
Кіпр	11035,1	24,4	12187,6	27,7
Нідерланди	5910,7	13,1	5702	13
Німеччина	5446	12,1	5460,4	12,4
Російська Федерація	4618,7	10,2	2962,8	6,7
Австрія	2601,1	5,8	2639,6	6
Велика Британія	1888	4,2	1948,7	4,4
Віргінські Острови (Брит.)	1793,1	4	1863,3	4,2
Франція	1533,2	3,4	1547,2	3,5
Швейцарія	1475,4	3,3	1369,5	3,1
Італія	1158,2	2,6	969,1	2,2
Угорщина	790,9	1,8	793,4	1,8
Польща	789,4	1,7	704,9	1,6
США	712,6	1,6	565,1	1,3
Беліз	540,3	1,2	551,4	1,3
Інші країни	4859,5	10,6	4684,4	10

За даними Державної служби статистики України, в 2014 році відтік прямих іноземних інвестицій склав більше 12 млрд. дол. США. У 2015 році спостерігалась така ж негативна тенденція відтоку ПІ. Обсяг капітальних інвестицій в економіку України за перший квартал 2015 року порівняно з відповідним періодом 2014 зменшився на 14,8%. Дуже багато компаній згорнули свої інвестиційні проекти в Україні.

Як видно з таблиці 1, Кіпр залишається провідною країною з інвестиціями в нашу економіку. П'ятірка країн за Кіпром за останні роки не змінилась, змінилася лише частка коштів, яка надходила з цих країн, якщо порівнювати з тим самим періодом 2015 року. А саме: загальна частка інвестицій збільшилась на 2,7%, відбулося зменшення надходжень з Кіпра на 9,4%, за рахунок Нідерландів інвестиції збільшились на 3,7%, за рахунок Німеччини відбулося зменшення на 0,26%. Збільшилася і частка інвестицій з Росії і цей показник склав цілих 55,8% порівняно з даними на 01.10.2015.

Хоч за рік показник інвестиційних надходжень зріс та науковці досі додержуються думки, що інвестори побоюються нарощувати інвестиції в Україну з двох причин: хотілося б бачити геополітичну стабілізацію в країні і реалізацію анонсованого переліку реформ[2].

Відомий фінансист Дж. Сорос заявив, що готовий інвестувати \$ 1 млрд. в Україні, але щоб підняти економіку, потрібні, в першу чергу, адекватні дії уряду країни і перехід до справжніх практичних реформ. Якщо влада декларує «деолігархізацію», а на практиці виступає тільки проти окремих осіб з досить довгого списку людей, які потрапляють під критерії олігархів – це подвійні стандарти. Якщо говорять про реформування енергетичного сектора, але при цьому НБУ продовжує покривати дірки НАК «Нафтогаз України», яка, по суті, і є ключовою проблемою нашого енергетичного сектора, то це не реформи, а порожні розмови [3].

Але як зазначають інші науковці один ризиковий мільярдер у вишиванці – це трохи замало для всієї країни. Масовий інвестор Україні наразі не «загрожує». По-перше, покращити інвестиційний клімат швидко неможливо. Це досить тривалий процес, бо він не залежить від одного законопроекту, який можна прийняти або не прийняти. В середньому, як показує досвід інших держав (Туреччини, Південної Кореї, Ізраїлю тощо), потрібно років 30 системної роботи, щоб до країни почали приходити дійсно великі, потужні і надійні (не «спекулятивні») іноземні інвестиції. А по-друге, навіть при наявності хорошого інвестиційного клімату немає гарантії, що одразу з'являться інвестори. Гарним прикладом є країни Балтії, до яких надходить не багато інвестицій, хоча вони мають високий кредитний рейтинг і, загалом, сприятливі умов.

Досить гарним, на нашу думку, і ми з ним цілком погоджуємося, є припущення науковця Українець Л.А. про те, що «клуб іноземних інвесторів – це «закрита тусовка», 80% усіх інвестицій у світі припадає на

20 країн, а інші – навіть з дуже хорошим кліматом – ходять довкола і підбирають крихти, що впали» [4].

Зараз у світі багато вільних грошей та інвесторів, які горять ідеями і готові вкладати величезні суми в роботу, але для того, щоб ці гроші прийшли саме в Україні, потрібні рівноцінні зусилля з нашого боку. Якщо ми не будемо працювати над поліпшенням інвестиційного клімату та створенням умов для розвитку бізнесу в нашій країні, то навіть заяви таких відомих людей, як Дж. Сорос, не зможуть змінити ситуацію.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України -[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/zd/ivu/ivu_u/ivu0315.html
2. Василькова Е.О. Управління розвитком регіону на засадах формування його позитивного іміджу. - 2016 - С 99 -[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://snu.edu.ua/docs/science/dissertation/dissertation_vasyl'konova_e_o.pdf
3. Сорос готовий інвестувати в Україну 1 млрд. дол. США //Газета «РБК-Україна». – 2015 - [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://www.rbc.ua/ukr/news/soros-gotov-investirovat-ukrainu-mlrd-doll-1427699376.html>
4. Комплексна оцінка економічної ситуації в Україні у 2014-2015рр. [Електронний ресурс]. Ч. 1. Загальна оцінка макроекономічної ситуації / [Л. А. Українець, А. Яблонська, Ю. Кравец, Ю. Стасина]. — Режим доступу : <http://iac.org.ua/kompleksna-otsinka-ekonomichnoyi-situatsiyi-v-ukrayini-u-2014-2015-rr-chastina-1-zagalna-otsinka-makroekonomichnoyi-situatsiyi/>

Науковий керівник: Дудчик Оксана Юріївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання та страхування, Університет митної справи та фінансів

НАПРЯМКИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Зубков Руслан Сергійович

кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки і підприємництва Миколаївського Міжрегіонального інституту розвитку людини Вищого навчального закладу «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

Розвиток «другої хвилі» економічної кризи (2013 – 2015 роки) та подальший період стагнації призвів до загострення значної кількості

проблем у галузі державного і муніципального управління, економіки, соціальних та суспільних відносин в Україні. Країна потребує розробки та реалізації нових шляхів розвитку і активного переходу від капіталістичної економіки до економіки постіндустріального типу, тобто економіки основною якої є знання, інформація, послуги. В таких умовах необхідно активізувати всі можливі напрямки, що можуть призвести до виходу з кризи, трансформації економічних відносин у державі та підвищення конкурентоспроможності країни у світовому економічному просторі.

Спираючись на досвід економічно розвинутих країн, можемо відмітити базову роль регіонів у боротьбі з кризовими проявами в економіці та інтенсифікації розвитку економічних процесів у державі. В Україні проблеми розвитку регіонів призводять до зворотного ефекту, тобто, у більшості, регіони не в змозі вирішити власні економічні та соціальні проблеми, що призводить до збільшення кризових проявів в економіці держави та негативно впливає на її розвиток та конкурентоспроможність на світових ринках.

З точки зору регіонального розвитку України можемо виділити наступні проблеми: значне розшарування регіонів по рівню економічного, промислового та соціального розвитку; наявність незначної кількості регіонів – донорів та суттєвої кількості регіонів, що потребують державних коштів для фінансування власного розвитку; низька якість муніципального управління; недостатня ефективність регіональних органів влади; дефіцит коштів для регіонального розвитку; відсутність ініціативи та самостійності у прийнятті рішень на рівні місцевої влади; низький рівень кооперації регіонів; намагання перекласти вирішення регіональних проблем на державні органи влади; низький рівень взаємовідносин з іноземними партнерами.

За таких умов, на особливу увагу потребує два аспекти розвитку регіонів, що є базисними для розвитку регіонів іноземних держав, а саме: інноваційний розвиток та інвестиційний розвиток.

Регіони України мають значну потребу в інвестиційних ресурсах, при цьому, дана потреба має для різних регіонів різне коріння, а саме:

– промислово розвинені регіони потребують вкладення інвестицій у оновлення виробництв, розвиток інфраструктури, вирішення екологічних та соціальних проблем;

– аграрні регіони потребують вкладення інвестицій у розвиток сільськогосподарського виробництва та переробки сільськогосподарської продукції, розвиток промислового виробництва, особливо того, що буде обслуговувати агропромисловий сектор (сільськогосподарське машинобудування, легка промисловість та ін.), розвиток інфраструктури та соціальної сфери послуг;

– регіони зі значним рекреаційним потенціалом потребують інвестицій у розвиток туристичного бізнесу, інфраструктури, інформаційні та маркетингові послуги по просування даних регіонів на національний та міжнародні ринки туристичних послуг;

– регіони, що постраждали від військової агресії потребують інвестицій у відновлення власного фінансово – економічного потенціалу.

Другим базовим аспектом розвитку регіонів України повинен бути інноваційний розвиток. Як зазначалось вище, наша держава знаходиться в рамках переходу від капіталістичної до постіндустріальної економіки, що вимагає пошуку джерел та збільшення розміру фінансування інноваційної активності. Відмічаємо наявність значних можливостей з інноваційного розвитку регіонів України, що підтверджує досить високий рівень освіти у країні, розгалужена мережа вищих учбових закладів та науково – дослідних інститутів, глибоке проникнення у суспільство та економіку інформаційних технологій, наявність значної кількості напрямків з впровадження інновацій.

На відміну від економічно розвинутих країн, регіони України потребують розробки та впровадження інновацій у наступних сферах: муніципальне управління; освіта; розвиток інфраструктури; виробництво енергії; енергоефективність та енергозбереження; управління бізнес – проектами з різних сфер економіки; розвиток житлово – комунального господарства; розвиток інформаційних технологій; охорона здоров'я; екологія, особливо переробка побутових відходів; культура і мистецтво; спорт.

Відзначаємо низьку активність та ефективність регіонів України у розвитку та впровадженні інновацій. При цьому, відмічаємо, що наведена проблема є проблемою не тільки муніципальної влади, як думає більшість підприємців та населення держави, а і проблемою саме бізнесу та домашніх господарств, які ведуть себе пасивно зі споживчої точки зору.

Наведена ситуація потребує негайного вирішення та розробки довгострокової стратегії розвитку як на рівні окремих регіонів, так і держави взагалі. При цьому, необхідно зазначити вирішальну роль у ефективних змінах в інвестиційно – інноваційному розвитку регіонів України застосування дієвих методів оцінки такого розвитку.

Доведемо це за допомогою наукової розробки О.П. Просович, Ю.Г. Бондаренко, Л.Р. Прийми, які запропонували у своїй науковій праці «Стратегія інноваційно – інвестиційного розвитку регіону в умовах економічної кризи» алгоритм формування стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку регіону (рис. 1). На рисунку 1 нами було виділено складові алгоритму де вирішальну роль грає оцінка інвестиційно – інноваційного розвитку регіону або його складових.

Відмічаємо, що це базова складова, без ефективної реалізації якої знижується якість та ефективність такого розвитку регіону.

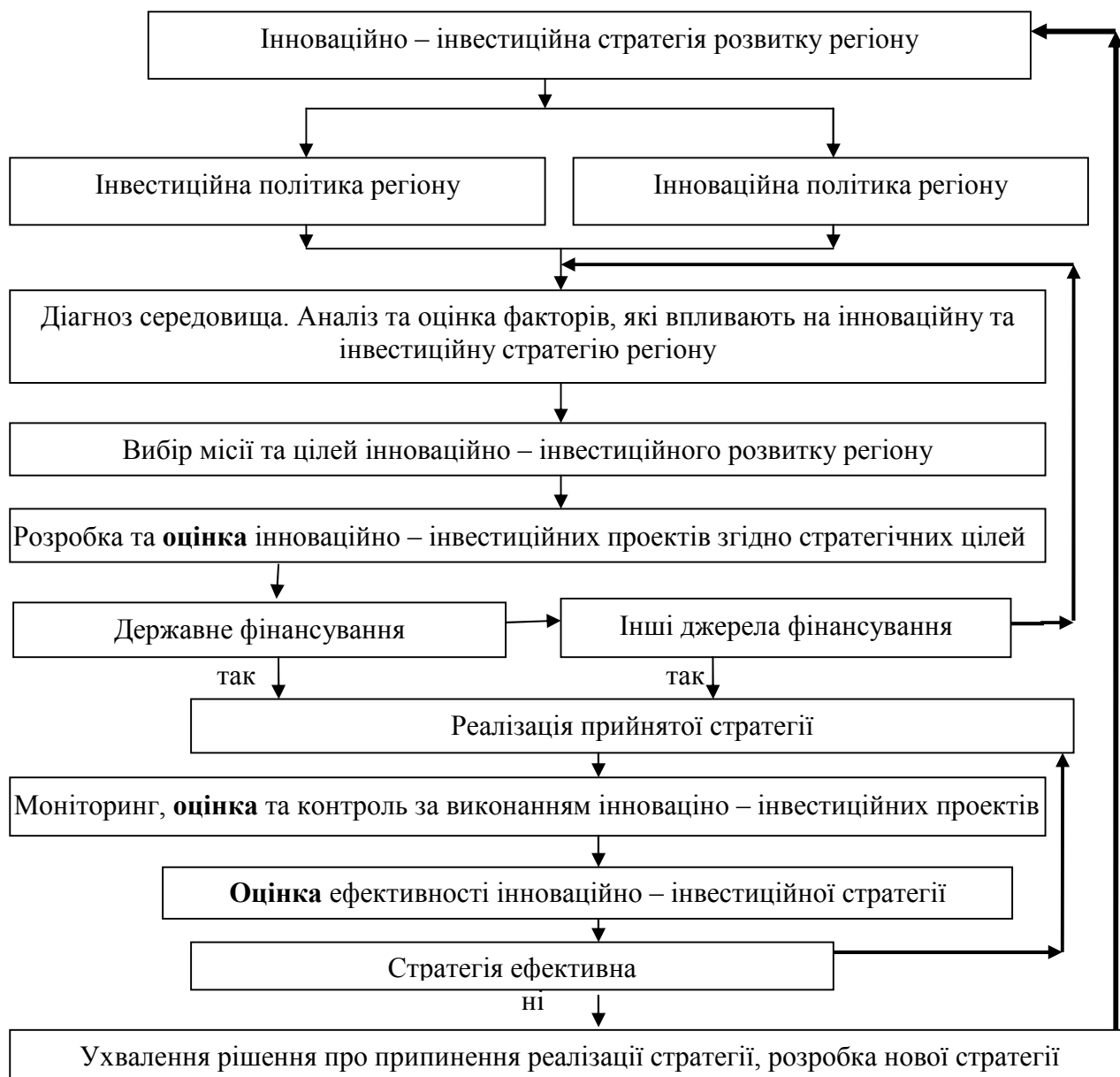


Рис. 1. Алгоритм формування стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку регіону [1, с. 187]

Таким чином, відзначаємо важливість оцінки в рамках інноваційно – інноваційного розвитку регіонів України у сучасних умовах кризового розвитку держави та переходу до постіндустріального типу функціонування економіки.

Список використаних джерел:

1. Просович О.П., Бондаренко Ю.Г., Прийма Л.Р. Стратегія інноваційно – інвестиційного розвитку регіону в умовах економічної кризи / О.П. Просович, Ю.Г. Бондаренко, Л.Р. Прийма // Вісник

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Кодлубовська Вероніка Олександрівна

студентка, Криворізький економічний інститут ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана"

Нині в Україні, на жаль, інноваційний розвиток підприємств є досить не значним. На це впливає велика кількість різних факторів, головним з яких залишається дефіцит грошових ресурсів. Так як Україна обрала свій шлях вступ до Європейського Союзу, то інноваційний розвиток підприємств є нагальною потребою, яку слід вирішувати, бо лише таким чином можна зробити товари, вироблені в нашій країні, конкурентоздатними на європейському та світовому ринках.

Проблеми та перспективи інноваційного розвитку підприємств України розглядалися в працях таких вітчизняних вчених, як А. Гальчинський, В. Геєць, В. Онищенко, М. Чумаченко, Л. Яременко. Також це питання вивчалось такими закордонними вченими, як Я. Ван Дайну, І. Мілендорфу, С. Дорогунцову, А. Казанцеві, Б. Санто.

Відповідно до статистичних даних Державної служби статистики України, питома вага підприємств, що займалися у 2015 році інноваційною діяльністю є порівняно невисокою, але є більшою, наприклад, за показник 2014 року[1]. Дану динаміку можна спостерігати в табл. 1, що наведена нижче.

Таблиця 1
Інноваційна активність підприємств України у 2009-2015 рр.

Роки	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	Загальна сума витрат, млнгрн
2009	12,8	7949,9
2010	13,8	8045,5
2011	16,2	14333,9
2012	17,4	11480,6
2013	16,8	9562,6
2014	16,1	7695,9
2015	17,3	13813,7

Відповідно до динаміки витрат підприємств на інноваційну діяльність можна стверджувати, що у 2012 році спостерігалась найбільша кількість підприємств, що брали участь у її фінансуванні, а у 2011 році – найбільша сума понесених витрат у грошовому вимірнику. З 2013 року цей показник починає поступово зменшуватися, а у 2015 спостерігається його різке зростання, що пояснюється тим, що в українських підприємств з'явилася можливість постачати свої товари та послуги на іноземні ринки.

Порівнюючи з 90-ми роками, Україна значною мірою втратила свій інноваційний потенціал і відстала від країн Східної Європи: в 1990 р. частка підприємств, що займаються розробкою і впровадженням нової або вдосконаленої продукції, становила 60–70%, а до 2005 р. вона скоротилася до 11,9 %, порівняно з 70% у розвинених країн і з 30% у Польщі [2].

Джерелами фінансування інноваційної діяльності можуть бути власні кошти підприємства, кошти державного бюджету, кошти іноземних інвесторів та інші джерела. Фінансування інновацій в Україні здійснюється переважно за рахунок власних коштів підприємств. Розподіл джерел фінансування за 2009-2015 роки відображено на рис. 1.

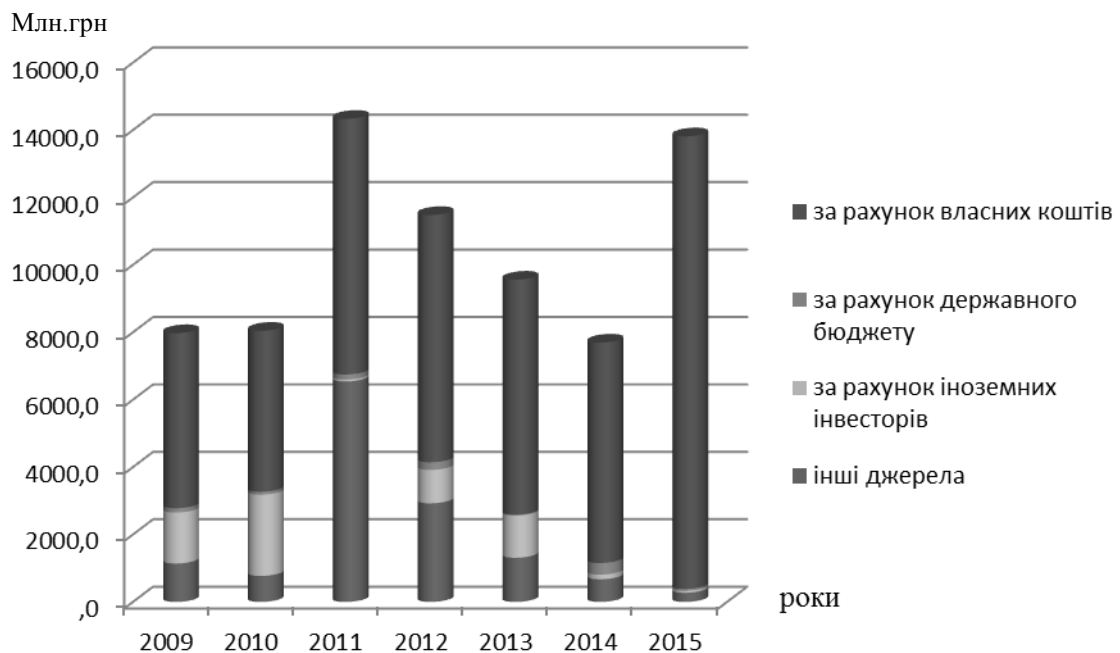


Рис.1. Розподіл джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні в 2009-2015 рр.

Згідно зі статистичними даними розподілу джерел фінансування інноваційної діяльності можна сказати, що упродовж 2009-2015 років у неї фінансувалося приблизно більше ніж 70 % власних коштів підприємств, а у 2015 році ці інвестиції склали аж 97,2 % від загальної суми витрат або 13427 млн. грн. Підтримка інноваційного розвитку державою в порівнянні з іншими видами фінансування є мізерною: у 2015 році вона складала 0,39 %

від загальної суми витрат, у 2014 році цей показник був більший і склав 4,47 % або 344,1 млн. грн.

Таким чином, основна проблема інноваційного розвитку – це низький рівень підтримки державою розвитку підприємств в цьому напрямі, а також низький рівень довіри іноземних інвесторів.

Ще однією з проблем розвитку інноваційної діяльності в Україні є законодавство, а саме відсутність координації законодавчих актів між собою та їх невідповідність економічній ситуації в країні. Україна потребує тісного зв'язку між науковими досягненнями та впровадженням створених нових технологій у виробництві.

Також, впровадження інновацій на підприємствах відбувається досить нерівномірно, крім цього відомо багато випадків, коли введення інновацій не принесло бажаного ефекту через помилки у розрахунках та плануванні.

Щоб досягти успішних результатів в тій чи іншій діяльності, необхідно мати певну стратегію. В 2009 році в Україні було затверджено проект стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр., згідно якої частка інноваційної продукції в розрізі промислового виробництва має зрости до 20 % до 2020 року. Головною метою Стратегії є визначення, обґрунтування і створення механізмів реалізації нової державної інноваційно-інвестиційної політики стосовно здійснення узгоджених змін в усіх ланках національної інноваційної системи, спрямованих на кардинальне зростання її впливу на економічний і соціальний розвиток країни шляхом створення відповідних привабливих внутрішніх умов і підвищення стійкості вітчизняної економіки до тиску зовнішніх умов, що обумовлені глобалізацією і неолібералізацією економічного життя [3].

Отже, щоб досягти високого рівня розвитку підприємств в інноваційній діяльності, Україні слід зробити наступні кроки:

1. вдосконалення існуючої законодавчої бази;
2. підтримка державою інноваційних впроваджень на підприємствах України;
3. покращення інвестиційного клімату в країні;
4. впровадження тісного зв'язку між науковими теоретичними досягненнями та впровадженням їх на практиці;
5. тісне співробітництво з міжнародними науковими інституціями та організаціями.

Саме за умов викладених вище українські підприємства зможуть постачати високоякісну продукцію, яка буде конкурентоспроможною не лише на національному та регіональному ринках, а й в глобальному аспекті.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Борщ, Л.М. Інновації та інвестиції в реальному секторі економіки: перспективи розвитку / Л.М. Борщ // Економіка ринкових відносин. – 2008. – №2. – С. 44–51.
3. Розпорядження КМУ «Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи» від 17.06.2009 № 680-р.

Науковий керівник: Мусієнко В.Д., кандидат технічних наук, доцент кафедри економіки та стратегій підприємств КЕІ ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана»

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІТ-СЕКТОРУ В УКРАЇНІ НА ОСНОВІ ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

Коломієць Олена Георгіївна

інженер кафедри економіки підприємства, Національний лісотехнічний університет України

ІТ сектор, як найбільш інноваційна галузь української економіки, є одним із найважливіших джерел зростання її міжнародної конкурентоспроможності в найближчій перспективі. Саме ІТ проекти є найбільш затребуваними серед українських та закордонних інвесторів, починаючи з 2010 р. спостерігається значне поживлення інвестування в ІТ-сектор. В порівнянні з реальним сектором економіки цей напрям венчурного інвестування має свої переваги, зокрема невеликі стартові суми коштів для розвитку ІТ-проекту (від 10 тис. дол. США, тоді як в реальному секторі економіки – 0,5-1 млн. дол. США), вищий рівень їх прибутковості та податкові переваги в порівнянні з інвестиціями в об'єкти нерухомості або цінні папери [1].

Протягом 2010-2015 рр. ІТ-сектор продемонстрував позитивну середньорічну динаміку росту в розмірі 80%, не зважаючи на значний спад інвестиційної активності в 2014 р. (-55% або 49 млн. дол. США в порівнянні з результатом 2013 р.). Найвищі темпи зростання ІТ-сектора України спостерігалися в 2012 та 2013 р. - +150% та +47% відповідно, й особливо в 2015 р., коли загальний обсяг венчурних інвестицій стрімко зріс на 238% (або на 93 млн. дол. США) в порівнянні з 2014 р. та перевершив результат успішного 2013 р. в 1,5 рази [2]. Така динаміка росту ІТ-сектора України в 2015 р. не стало результатом посткризового відновлення економіки держави, її структурної перебудови чи якісного покращення інноваційної екосистеми, а швидше завдячує декільком

великим інвестиційним угодам із участю іноземних та українських інвесторів, які забезпечили більше 50% загального об'єму венчурних інвестицій.

З іншого боку, поживлення активності українських та іноземних венчурних інвесторів у 2015 р. (після кризового 2014 р.) засвідчило стабілізацію ситуації в українському ІТ-секторі та появу нових перспектив для його росту, а також стало позитивним сигналом для інших інвесторів, які розглядають можливість інвестувати в ІТ-сектор України в майбутньому.

Кількість інвестиційних угод в ІТ-секторі в 2010-2014 рр. продемонструвала виразну позитивну динаміку з середньорічним темпом зростання в 45,5%, що в основному пов'язано з стрімким зростанням чисельності регіональних технологічних акселераторів та інкубаторів, які здійснювали значну кількість вкладень порівняно невеликого розміру. Натомість, в 2015 р. найбільший обсяг капіталу було вкладено професійними ангелами та великими венчурними фондами, що на тлі скорочення чисельності регіональних структур, зумовило скорочення загальної кількості угод (-20 угод або на 23% менше) разом із зростанням їх середнього розміру на посівній стадії (до 380 тис. дол. США)[2].

Українськими інвесторами та фондами в 2015 р. було вкладено 68 млн. дол. США, що в три рази більше ніж у 2014 р. та на 25% більше за результат 2013 р. Частка коштів українських інвесторів протягом 2013-2015 рр. незмінно переважала частку іноземних, а в порівнянні з 2010 р. вона зросла більш ніж в 5 раз (з 10% до 52%). Найбільш активними українськими фондами в 2014-2015 рр. за кількістю угод були Digital Future, AVenture Capital, Detonate Ventures та SIG. Іноземними фондами та інвесторами в цей період було вкладено більше 63 млн. дол. США (46% загального об'єму венчурних інвестицій), що в більш ніж 4,5 рази більше за показник 2014 р., а також в 2 рази більше за 2013 р. Хоча, варто зазначити, що в порівнянні з 2010 роком, частка іноземних фондів та інвесторів знизилася практично в 2 рази (з 90% до 46%).

Аналіз структури венчурних інвестицій здійснених в Україні в 2010-2015 рр. за інтернет-сегментами дозволяє виділити наступні особливості:

- електронна комерція та програмне забезпечення є провідними та найбільш прибутковими інтернет-сегментами, в які в середньому в рік вкладалося близько 60% об'єму всіх венчурних інвестицій. Зокрема, в 2015 р. в структурі венчурних інвестицій їх частка склала 77%, 45%(63,9 млн. дол. США) та 32%(45,4 млн. дол. США) відповідно);

- не зважаючи на високу середньорічну частку в структурі венчурних інвестицій у 20 %, сегмент споживацького інтернету за останні 3 роки стрімко втратив свою вагу – з 32% в 2012р. до 6% в 2015р. В абсолютному вимірі, в 2015р. даний сегмент виріс в порівнянні з

попереднім роком на 29% або на 1,2 млн. дол. США;

- найменш прибутковими і, як наслідок, найменш привабливими для венчурних інвестицій в ІТ-секторі були сегменти інтернет послуг та освіти. Їх середня питома вага в загальній структурі венчурних інвестицій в 2010-2015 рр. складала 5% та 1% відповідно.

Двома найбільшими придбаннями в ІТ-секторі України в 2010-2015 рр. стали: придбання в 2013 р. британською компанією Arah Partners української ІТ-компанії Global Logic Ukraine за 450 млн. дол. США; придбання в 2015р. компанією Snapchat за 150 млн. дол. США українського мобільного додатку з функцією обробки зображень Looksey.

В структурі джерел фінансування нових та підтримки вже існуючих ІТ-проектів в Україні венчурний капітал відіграє провідну роль, його середньорічна частка в 2010-2015 рр. складає майже 60% загального обсягу фінансування. Так за результатами 2015 р. його обсяг зріс більше ніж в 4 рази, з 3,2 млн. дол. США в 2010 р. до 13,8 млн. дол. США., продемонструвавши в 2012-2015 рр. середньорічне зростання в розмірі 29,5%[2].

Зростання чисельності ІТ-проектів та компаній в Україні стимулює їх засновників не тільки до активного пошуку фінансового забезпечення для процесу їх розвитку, але й диференціації його джерел, зокрема, окрім основних джерел фінансування (власних коштів та венчурного капіталу) протягом 2013-2015 рр. спостерігалось зростання популярності краудфандингових кампаній (Crowdfunding) – збору коштів, як правило через мережу Інтернет, з метою забезпечення стартового капіталу та залучення своїх перших клієнтів.

В цілому, українським ІТ-компаніям в 2015 р. вдалося залучити 1,6 млн. дол. США, що більш ніж вдвічі перевищило показник 2014 р. і в 4 рази за показник 2013 р. Більшість успішно проведених краудфандингових кампаній, ініційованих українськими ІТ-компаніями, представляють сегмент споживацького інтернету (consumer Internet) та інтернету речей (Internet of Things) і включали в себе переважно фізичний споживацький продукт та мобільний додаток. Найбільш успішною краудфандинговою кампанією серед українських компаній стала кампанія київської UGear на платформі Kickstarter в 2015 р., якій вдалося залучити 407 тис. дол. США при заявлених 20-ти тис. дол. США., для забезпечення розробки та виготовлення 3D конструкторів для технічної творчості дітей та дорослих[3].

Незважаючи на позитивну динаміку венчурного інвестування в ІТ-сектор та успішні приклади розвитку ІТ-бізнесу в Україні, як українська інноваційна екосистема, так і система венчурного інвестування в класичному її розумінні, досі перебувають в процесі становлення. Поява перших класичних українських венчурних фондів із прозорими

інвестиційними стратегіями та довгостроковими життєвими циклами можлива тільки за умови продовження росту українського ІТ-сектора та ефективного функціонування ІТ-екосистеми, як складової інноваційної екосистеми України. На даний час, в Україні, лише декілька венчурних фондів здатні підтримувати інноваційне чи технологічне підприємство впродовж повного циклу венчурного інвестування – від ранньої (Seed) до пізньої стадії (Acquisition).

Список використаних джерел:

1. Веб-сайт Біржі інвестиційних проєктів. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://startup.ua>
2. Hi-Tech Ukraine from A to Z. Software development & IT services: The rise of a tech nation. Pre-release version. Desember 2015 [Електронний ресурс]./ - Режим доступу: http://www.uadn.net/files/ua_hightech.pdf
3. Офіційний веб-сайт Ukrainian Gears. [Електронний ресурс]./ - Режим доступу: <http://ukr-gears.com/about-us.html>

Науковий керівник: Мельник Мар'яна Іванівна, доктор економічних наук, професор

МІСЦЕ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Колосенко Катерина Олександрівна

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

Зеленська Марина Олександрівна

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

В епоху інтенсивного науково-технічного прогресу особливого значення набуває інноваційний розвиток організації. У сучасній економіці інноваційний розвиток організації представляється необхідною умовою її діяльності, так як сприяє залученню покупців, розширенню ринку збуту, підвищенню конкурентоспроможності, зростання прибутку. Саме, висококваліфікований і креативно мислячий персонал здатний оперативно реагувати на зміни попиту і прогнозувати потреби потенційних покупців. Особливого значення набуває інтелектуальний потенціал персоналу підприємства, який входить в структуру трудового потенціалу. Він має важливе економічне значення, так як незалежно від того, який

матеріально-технічний базис лежить в основі виробництва, нарощування продуктивної сили людської діяльності завжди було, є і буде визначальним фактором зростання економічної ефективності.

Якщо розглянути структуру трудового потенціалу працівника як систему взаємопов'язаних елементів, то можна помітити, що працівник, з одного боку, істота біологічна, а з іншого - соціальне, в зв'язку з цим структура його потенціалу буде виглядати наступним чином:

1. Біологічний потенціал, який характеризується: здоров'ям, віком, статтю, працездатністю, витривалістю, типом нервової системи.

2. Соціальний потенціал, який залежить від системи життєвих цінностей, рівня громадянської свідомості та соціальної зрілості, потреб, інтересів у сфері праці, соціальної мотивації праці.

3. Професіональний потенціал, який характеризується обсягом, глибиною і різнобічністю загальних і спеціальних знань, трудових навичок, умінь, досвіду, здібностей до навчання і змін, до інновацій і творчості. Інтелектуальний потенціал працівника входить в професійний потенціал, хоча залежить і від біологічного, і соціального потенціалів [1].

Сам по собі інтелектуальний потенціал не приносить нової вартості. Потенціалом є те, що можливо коли-небудь, при певних умовах, буде приносити дохід. Для того щоб потенціал почав приносити нову вартість, його необхідно трансформувати в капітал, а до капіталу відноситься виключно те, що приносить дохід. Інтелектуальний потенціал має свою вартість, і коли його вартість починає приносити нову вартість, потенціал стає капіталом. Капіталом стає лише реалізована частина інтелектуального потенціалу працівника. У зв'язку з цим, інтелектуальний капітал працівника являє собою його реалізований інтелектуальний потенціал, який приносить самі дохід. Цінність запропонованих понять полягає в тому, що вони дозволяють чітко розділити потенціал - то, що можливо коли-небудь буде приносити дохід, і капітал - то, що приносить дохід.

Формування і розвиток інтелектуального потенціалу проходять кілька етапів. Перший етап - дотрудовий період. У дотрудовому періоді формується і збільшується особистісний потенціал людини, всі інвестиції в людину в цей період є інвестиціями в особистісний потенціал. У середині особистісного потенціалу формується інтелектуальний потенціал.

Другий етап - трудовий період. У цей період частина інтелектуального потенціалу реалізується і трансформується в інтелектуальний капітал, а та частина інтелектуального потенціалу, яка не увійшла в інтелектуальний капітал, є резервним інтелектуальним потенціалом. Треба відзначити, що інтелектуальний капітал займає меншу

частку в інтелектуальному потенціалі в порівнянні з резервним інтелектуальним потенціалом. Пояснюється це тим, що реалізована його частина (інтелектуальний капітал) зазвичай менше резервної. Це підтверджують дослідження ряду фахівців, інтелектуальний потенціал використовується не більше ніж на 10-15%, що свідчить про домінування частки резервного інтелектуального потенціалу в складі інтелектуального потенціалу.

Третій етап - післятрудоий період. У цей період інтелектуальний потенціал використовується в домашньому господарстві, в аматорських заняттях. Відбувається поступове згасання інтелектуального потенціалу в зв'язку з тим, що працівники, які в переважній більшості вийшли зі сфери праці інноваційної діяльності, більше нею не займаються, їх інтелектуальний потенціал не трансформується в інтелектуальний капітал, він не є джерелом доданої вартості.

Інтелектуальний потенціал людини зростає з моменту вступу в трудовий період за рахунок більш глибокого оволодіння спеціальністю, накопичення досвіду, виробничого навчання, що створює безпосередню базу для розуміння існуючих проблем підприємства кожним окремим працівником на своєму робочому місці і інноваційної діяльності, що дозволяє вирішити існуючі проблемні позиції. Подібної думки дотримується і Л. І. Лукичева: «Інтелектуальний потенціал підвищується до певної межі, обмеженого верхньою межею активної трудової діяльності, а потім знижується» [2].

Отже, в даний час необхідно усвідомлювати, що інтелектуальний потенціал організації є стратегічно важливою складовою в її діяльності, що дає особливі привілеї серед конкурентів. Безумовно, для успішного функціонування, розробки інноваційної продукції та підвищення конкурентоспроможності необхідно регулярне вдосконалення та ефективне використання інтелектуального потенціалу.

Список використаних джерел:

1. Антонова, О. А. Теоретичні основи трудового потенціалу персоналу підприємства / О. А. Антонова. - Єкатеринбург: Інститут економіки УрО РАН, 2013. - 75 с.
2. Лаврентьєв, В. А. Інтелектуальний потенціал підприємства: поняття, структура і напрямки його розвитку / В. А. Лаврентьєв, А. В. Шаріна // Креативна економіка. - 2009. - № 2 (26). - С. 83-89.

ВПЛИВ РОЗВИТКУ ІНФОКОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПРОЦЕС ПОШУКУ ІНВЕСТИЦІЙ

Мельничук Вікторія Едуардівна

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

Рощина Надія Василівна

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

В умовах глобальної конкуренції за ресурси розвиток інформаційно-комунікаційних технологій відіграє вагомую роль у фінансово-економічних процесах щодо їх формування та використання, змінює глобальний вектор взаємовідносин між його учасниками. До основних переваг використання інфокомунікаційних технологій можна віднести: економію коштів та часу; використання сучасних методів та управлінських рішень; зміну системи ієрархічної комунікації на більш демократичну, оптимізацію процедури створення інфокомунікаційного простору рівноцінними не залежними один від одного учасниками та ін. Цілком логічним є те, що ці зміни відображаються на процесі пошуку інвестицій та створюють нові підходи щодо оптимізації зазначеного процесу.

Раніше, коли обмін інформацією був значно повільніший, пошук інвестицій був тісно пов'язаний з географічним положенням підприємця. У наш час, технологічний прогрес відкриває нові методи для співпраці організацій та підприємств, нівелюючи географічні обмеження. До таких нових методів залучення інвестицій можна віднести те, що вже більшість інвест-програм реалізуються з використанням інтернет-порталів, де відбувається збір заявок від підприємців, що претендують на фінанси інвесторів.

Розглянемо вплив інфокомунікаційних технологій на класичні види інвестування, які були розповсюджені ще до його виникнення, а також нові види, що виникли завдяки його розвитку.

Отримання інвестицій від бізнес - інвесторів з виникненням інтернет мереж стає більш розповсюдженим явищем в інтернаціональних відносинах. Створені мережі, де інвестори з усього світу розміщують інформацію щодо типу інвестицій з якими вони працюють, а також контактні дані та загальну інформацію. Одними з найпопулярніших таких ресурсів є Funded.com, [Angel Capital Association \(angelcapitalassociation.org\)](http://AngelCapitalAssociation.org), [Angel Investment Network \(angelinvestmentnetwork.us\)](http://AngelInvestmentNetwork.us). Такі ресурси дозволяють підприємцям та інвесторам контактувати та співпрацювати навіть якщо вони розташовані

на різних материках. Головною перевагою таких мереж є легкість пошуку інвесторів підприємцями та навпаки. До виникнення таких ресурсів підприємцям було значно важче вийти на контакт з інвестором, та й навіть дізнатись про їх існування. З розвитком Інтернету ці процеси стали простими та доступними.

Утворюються Інтернет-платформи, які допомагають запуснути різноманітні стартапи. Вони містять корисну інформацію та поради як втілити в життя проект, а також об'єднують підприємців з різних куточків світу. Такі портали також містять інформацію щодо контактів з можливими інвесторами. Найвідомішими платформами є sturtups.co та gust.com. Вони є прикладом того, як інформаційна революція спрощує процес реалізації ідеї в бізнес-проект.

Аналогічні платформи створені для бізнес-інкубаторів та акселераторів. Такі організації пропонують допомогти підприємцю в реалізації його ідеї. За означені послуги вони отримують відповідну частку акцій або прибутку створеної компанії. Серед таких платформ найбільш відомими є 500Startups, TechStars, Ycombinator.

Найбільшим специфічним інтернет - методом пошуку інвестицій є краудфандинг. Це механізм фінансування проектів, коли кожна окрема зацікавлена людина може внести певну кількість коштів, отримавши натомість певну винагороду. Таке явище могло мати місце і до розвитку інфокомунікаційних технологій, але не було можливості зібрати великі кошти, оскільки не було масового та глобального механізму розповсюдження інформації про проект та пропозицій вкласти в нього гроші. Зібрати кошти на реалізацію своєї ідеї можна за допомогою відповідних інтернет-порталів, найвідомішим з яких є Kickstarter. Таке "фінансування натовпом" можливе тільки завдяки глобальній мережі, де підприємці можуть запропонувати вкласти кошти в свій проект величезній кількості окремих користувачів мережі.

Поряд із зазначеними змінами можна відмітити, що не змінилися алгоритми отримання фінансів для розвитку підприємства з банків. У цьому випадку технології лише роблять процес дещо зручнішим, завдяки електронним фінансовим транзакціям та зберіганню фінансів в віртуальному, електронному вигляді.

Отже, на розглянутих прикладах було висвітлено яким чином розвиток інфокомунікаційних технологій впливає на методи пошуку інвестицій, які нові методи з'явилися та на яких ресурсах вони представлені. Показано, наскільки більше можливостей з'явилося у підприємців для реалізації своєї ідеї та наскільки зручнішими та доступнішими стали наявні механізми. Такий розвиток зумовлений глобальністю мережі інтернет, а також його швидкістю передачі інформації.

Список використаних джерел:

1. Де збирати гроші: Kickstarter vs Indiegogo? [Електронний ресурс]: Журнал “Forbes Україна” – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/opinions/1398348-gde-sobirat-dengi-kickstarter-vs-indiegogo>
2. Ньюлендс М. 10 способів пошуку інвесторів для Вашого стартапу [Електронний ресурс]: Журнал „Forbes”.- Режим доступу: <http://www.forbes.com/sites/mnewlands/2015/07/06/10-way-to-find-investors-for-your-startup/#6f45d367295e>
3. Rouben Indjikian, Donald S. Siegel The Impact of Investment in IT on Economic Performance: Implications for Developing Countries// World Development. -2005. - vol.33, issue 5, pp.681-850.

МОДЕЛЮВАННЯ РОЗРОБКИ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Олексієнко Ольга Петрівна

магістр, кафедра менеджменту, економічний факультет, Донецький національний університет імені Василя Стуса

Вступ. Як свідчать теорія і практика, інноваційні стратегії через свої особливості є ефективним управлінським інструментом. Інноваційні стратегії прискорюють постійний розвиток в умовах ринку, забезпечують переваги в конкуренції на основі лідерства в технології, якості продукції. З іншого боку, інноваційні стратегії створюють для проектного, інноваційного управління складні умови – підвищений рівень невизначеності [2, с.264].

Методи досліджень. Вирішенню теоретичних питань тарозробціінноваційної- інвестиційної стратегіїпідприємств присвячені праці відомих учених, зокрема серед яких: А. Амоші, В. Бутирської, В. Волової, П. Друкера, С. Ільєнкової, Н. Краснокутського, М. Портера, Р. Солоу, Б. Твісс, М. Школи та інші. Проте, підходи до розробки інноваційної стратегії підприємства потребують подальшого розвитку, спрямованого на удосконалення методів.

Метою роботи є удосконалення структури інноваційної діяльності. Досягнення поставленої мети обумовило вирішення наступних завдань:

- 1) виявити вплив управління інноваційно-інвестиційною діяльністю;
- 2) систематизувати підходи до реалізації інноваційної стратегії підприємств на результативність їх діяльності;
- 3) розробити механізм стратегії інноваційно-інвестиційної діяльності.

Викладення основного матеріалу дослідження. У процесі розробки інноваційної стратегії приймаються стратегічні інноваційні

рішення, серед яких розрізняють такі групи – виділення асигнування, фундаментальні дослідження, оцінка результатів, відкриття, патенти, сфери та напрями досліджень [3, с.150].

Важливим чинником, що забезпечує розробку стратегії, є механізм. На рис. 1. зобразимо механізм стратегії інноваційно-інвестиційної діяльності.

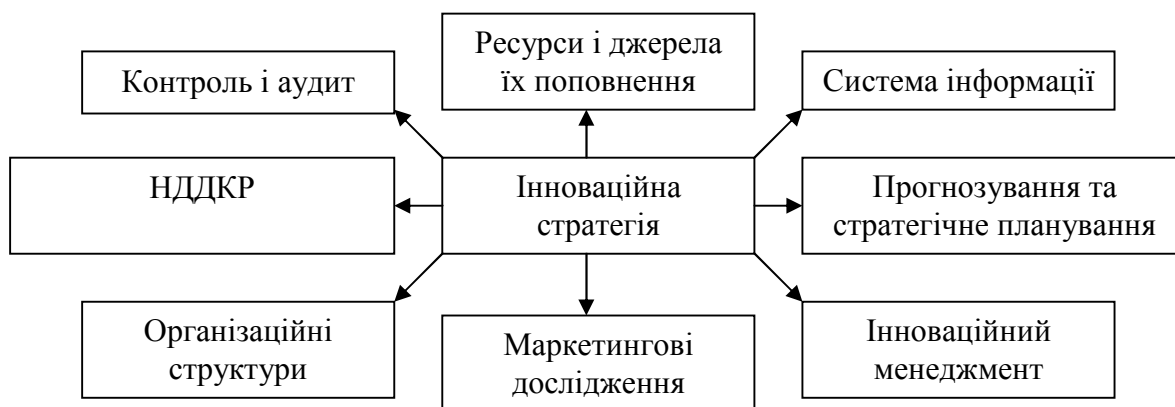


Рис. 1. Механізм стратегії інноваційно-інвестиційної діяльності.

Виділення інноваційних стратегій за типом вказує на глибину інноваційних перетворень. За класифікацією стратегій організації, запропонованою Портером, виділяють такі групи систематизації підходів до реалізації інноваційних стратегій (табл. 1) [2, с.267].

Таблиця 1

Основні групи інноваційних стратегій

Інноваційна стратегія	Характеристика
Активно-наступальна	Мета: стати першим, провідним підприємством. Проникнення в нові сфери діяльності на основі НДДКР.
Помірно-наступальна	Фокусується на швидкому розширенні ринкової ніші. Зосереджується на інноваціях, які вже здобули визнання.
«Кидання виклику»	Належить до наступальних стратегій. Мета – посісти місце лідера через вибір плацдарму для його атаки. Засоби: зниження ціни, здійснення аналогічної реклами.
«Партизанської війни»	Здійснення «торговельних вилазок» і заплановану «збуреність» конкурента на їх власних ринках.
«Випереджувальних ударів»	Висувається фірмою-лідером на агресивні дії конкурентів. Заходи: розширення виробництва, закріплення іміджу фірми у споживачів.
Цінового лідерства	Належить до наступальних стратегій. Зниження витрат виробництва за рахунок збільшення виробництва.

Аналіз та дослідження наукових джерел дають змогу вивести комплексне визначення інноваційної стратегії розвитку підприємства як системи планових дій, що спрямовані на успішне виконання місії підприємства та досягнення його довгострокових цілей і дають змогу

забезпечити високу ефективність здійснення підприємством різних видів інновацій, шляхом створення сприятливих умов внутрішнього середовища.

Перетворення результатів інтелектуальної діяльності на інновації та їх подальше розповсюдження нерозривно пов'язане із вирішенням проблем управління на сучасних підприємствах. У зв'язку з цим на особливу увагу заслуговують питання, що стосуються здійснення інвестиційно-інноваційних процесів в економіці.

Висновок. Таким чином, інноваційна стратегія задає цілі інноваційної діяльності підприємства, вибір засобів їх досягнення та джерела залучення коштів. У структурі стратегічного набору підприємства залежно від визначеної ієрархії цілей стратегічного розвитку можуть бути присутніми різні види інноваційних стратегій.

Подальше вивчення проблем та особливостей використання інноваційних стратегій, дозволить розширити теоретико-методичну систему стратегічного управління інноваційною діяльністю підприємств в Україні, зокрема формування і ефективного використання інноваційних стратегій на підприємствах.

Список використаних джерел:

1. Волова О.В. Інноваційна діяльність підприємства як основа його стабільного та безпечного розвитку/ О.В. Волова // Формування ринкових відносин в Україні : [зб. наук. пр.] / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2014. – № 12. – 221с. – С.77-81.
2. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник / Н.В. Краснокутська. - Київ: КНЕУ, 2003. - 504 с.
3. Школа І.М. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. для студ. вузів / І.М. Школа, І.В. Бутирська. - Чернівці: Книги-XXI, 2010. - 311, с.

Науковий керівник: Ситник Людмила Степанівна, доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту, Донецький національний університет імені Василя Стуса

ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Семенова Юлія Олександрівна

студентка, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНЕУ
ім. В. Гетьмана»

Основним напрямком розвитку країни є впровадження інновацій. Завдяки інноваціям розвинені країни світу змогли перейти від індустріальної до постіндустріальної економіки, що значно підвищило

рівень життя, економіки, сприяло конкурентоспроможності країн на міжнародному рівні. На території нашої країни ця проблема ще й досі є не вирішеною.

Україна також взяла курс на поглиблений інноваційний розвиток, однак, до цих пір не досягнуто поставлених цілей.

Проблеми інноваційного розвитку в Україні досліджуються науковцями: Л.Федуловою, І.Петровою, В.Онкієнко, В.Семиноженко та ін. Однак, увага саме регіональним аспектам приділяється недостатньо. З кожним роком зростає самостійність регіонів України, що потребує детального дослідження їх як окремо, так і в сукупності.

Регіони України значно відрізняються за розвитком інноваційної діяльності. Деякі - роблять значний внесок у інноваційний розвиток усієї країни, інші - мають низькі показники інноваційної діяльності, що негативно впливає на підсумкові результати інноваційного розвитку України. Більшість регіонів є недостатньо розвинутими для формування цілісної інноваційної системи. Звичайно, це перешкоджає активізації інноваційних процесів в Україні.

Розглянемо кількість промислових підприємств України окремо по регіонам, які впроваджували інновації у 2015 році (табл.1).

У 2015р. інноваційною діяльністю в промисловості займалися 824 підприємства, або 17,3% обстежених промислових підприємств. Для порівняння, у Європі цей показник на рівні 80-90%. Рівень інноваційного розвитку значно відрізняється регіонально в Україні.

Таблиця 1

Інноваційна діяльність промислових підприємств за регіонами

	Кількість інноваційно активних підприємств		Обсяг витрат на інноваційну діяльність, млн.грн	Обсяг реалізованої інноваційної продукції усього, млн.грн
	усього, од	у % до загальної кількості обстежених підприємств		
Україна	824	17,3	13813,7	23050,1
Вінницька	25	14,7	575,3	192,4
Волинська	12	11,5	65,3	383,6
Дніпропетровська	63	13,0	7568,9	1145,5
Донецька¹	28	11,7	827,6	4591,8

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

² Починаючи зі звіту за 2015р. – юридичні особи видів економічної діяльності промисловості з чисельністю працюючих 50 осіб і більше.

³ Дані можуть бути уточнені.

Житомирська	28	15,5	32,6	372,3
Закарпатська	14	10,1	22,5	583,2
Запорізька	49	20,9	321,0	3162,3
Івано-Франківська	27	21,6	92,2	242,0
Київська	44	13,3	144,8	618,8
Кіровоградська	25	24,8	127,7	354,7
Луганська³	9	11,3	24,3	373,2
Львівська	64	19,3	277,8	1193,9
Миколаївська	29	31,2	291,6	71,2
Одеська	36	19,4	49,7	544,4
Полтавська	30	16,2	128,5	1938,5
Рівненська	13	10,6	6,9	67,3
Сумська	23	19,8	162,3	1751,9
Тернопільська	16	17,4	14,6	249,3
Харківська	117	28,6	667,0	2742,4
Херсонська	19	20,7	70,1	175,4
Хмельницька	18	12,3	66,7	127,1
Черкаська	25	17,2	53,5	289,7
Чернівецька	9	17,0	18,8	100,0
Чернігівська	15	13,3	35,0	95,9
м.Київ	86	17,3	2169,0	1683,3

Серед регіонів вищою за середню в Україні частка інноваційно активних підприємств була в Миколаївській, Харківській, Кіровоградській, Івано-Франківській, Запорізькій, Херсонській, Сумській, Одеській, Львівській і Тернопільській областях.

У 2015р. на інновації підприємства витратили 13,8 млрд. грн. В той час як обсяг реалізованої продукції склав 23050,1 млн грн. Найбільше коштів витрачено підприємствами м.Києва, Дніпропетровської, Донецької, Харківської та Вінницької областей.

Головною проблемою впровадження інноваційної діяльності є те, що відбувається це, головним чином, за власні кошти підприємств, відсутня підтримка з боку законодавства, недостатня законодавча база та регулювання.

Більшість регіонів відстають у впровадженні інновацій, тому

необхідним є забезпечення цілісних інноваційних систем, які об'єднують системи освіти, науково – дослідницької роботи, інноваційного виробництва та інноваційної інфраструктури.

Зростання інноваційного розвитку регіонів можливе лише на основі об'єднання та формування взаємозв'язку між науково-дослідницькими закладами, інноваційними фондами та виробництвом. Таким чином, необхідно об'єднати всіх учасників інноваційної діяльності для отримання максимального результату.

Список використаних джерел:

1. Інноваційна діяльність промислових підприємств України у 2015 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Науковий керівник: Мусієнко Володимир Дмитрович, кандидат технічних наук, доцент, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНЕУ ім.В.Гетьмана»

КОНВЕРГЕНЦІЯ ЯК ПЕРЕДУМОВА ВИХОДУ НА НОВІ РИНКИ

Алексов Дмитро Володимирович

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Початок третього тисячоліття було ознаменовано посиленням розвитку світових продуктивних сил, що, у свою чергу, стало відповідним каталізатором інтеграційних процесів у національних економічних системах. Сьогодні основу інтеграції складає не лише стихійний процес взаємозалежності національних економік, але й об'єктивна необхідність у взаємоадаптації та спільному контролі і регулюванні економічних процесів у масштабах інтеграційного господарського комплексу. Отже, йдеться про багатовекторну інтеграцію, яка передбачає не лише появу нових форм організації ринкового, митного та валютного простору, але й зближення та взаємоприспосовування національних економічних систем.

Ряд аспектів конвергенції, пов'язаних із процесами регіональної економічної конвергенції, висвітлюється провідними вітчизняними економістами, серед яких: А. Філіпенко, А. Гальчинський, В. Сіденко, Ю. Пахомов, О. Шнирков, А. Румянцев та ін. Термін конвергенція використовується в економіці для позначення зближення різних економічних систем, економічної та соціальної політики різних країн, тобто зближення чи нівелювання різниці.

Вітчизняні та зарубіжні науковці стверджують про те, що все більше товарів та послуг виробляється для зарубіжних ринків, а не для споживання та використання в середині окремих країн [1, с.15]. Причиною цьому є те, що ці держави здійснюють продаж товарів лише між собою. Але в найближчі десять років розвинуті країни будуть збагачуватися за рахунок масштабної індустріалізації країн, що розвиваються і формування в цих країнах забезпеченого середнього класу споживачів, що будуть приймати модель західного розвитку. Проблеми економічного зростання є актуальними для багатьох країн світу, проте в державах, які впродовж 1990-х років зазнали суттєвих змін у соціально- економічній сфері, вони є найбільш значущими, адже сумарне дистанціювання, що було допущено тоді, є доволі вражаючим.

Інтеграційні процеси, глобалізація економічної діяльності зумовили поширення конвергенції, тобто зближення економік різних країн, що залучає все більшу кількість країн у міжнародну бізнес-діяльність. У той же час існує кілька десятків найбільш відсталих країн що відносяться до так званої «світової периферії», які з ряду поважних причин не готові

адаптуватися до вимог сучасного науково-технічного прогресу, структурних змін на світових ринках. У результаті посилюється розрив економічного розвитку провідних і малорозвинених країн світу, тобто має місце дивергенція. Створення спільного європейського ринку сприяло посиленню як реальної, так і номінальної конвергенції країн ЄС. Проте неможливо гарантувати стабільність номінальної та реальної конвергенції доти, доки вони не супроводжуватимуться інституційною конвергенцією, тобто гармонізацією діяльності економічних інституцій, а також установленням рамкових умов, які є орієнтиром для поведінки окремих суб'єктів ринку.

В основу номінальної конвергенції в рамках ЄС було закладено так звані Маастрихтські критерії (1993 року), які об'єднують у дві групи [2]: монетарну та фіскальну. Конвергенцію країн добре відображають показники реального зростання ВВП та ВВП на душу населення, а також показники інвестицій, рівня безробіття та інфляції. Вибір показників змінних макроекономічних досліджень конвергенції впливає з наступних причин:

- ВВП на душу населення вважається найкращим, хоча і недосконалим показником рівня економічного розвитку;

- разом з неокласичними моделями господарського зростання, а також кейнсанським (Харрод, Домар, Калецькі) показником інвестиції, ВВП є одним з найістотніших показників щодо акумуляції людського капіталу і науково-технічного зростання, широко окреслений детермінант господарського зростання;

- показник безробіття є мірою недовикористання трудового потенціалу. Він демонструє ступінь доступності роботодавців до існуючих в економіці вільних місць роботи, а також характеризує ступінь структурного не пристосування щодо таких сторін ринку, як попит і пропозиція;

- показник інфляції, як міра стабільності цін в економіці, також відображає ефективність макроекономічної політики (монетарної і фіскальної).

За даними проведеного дослідження, один з результатів аналізу країн світу свідчить про те, що при значній конвергенції серед розвинених країн (зокрема країн Організації економічного співробітництва та розвитку, що об'єднує 34 країни, більшість з яких є країнами з високим доходом громадян та високим індексом розвитку людського потенціалу (ОЕСР)), загальна нерівність країн світу зберігається і навіть прогресує [3]. Справа в тому, що багатші країни формують один клуб (кластер) конвергенції, країни, що розвиваються - інший. Цей феномен отримав в літературі назву «Твін Пікс» (двохпіковість розподілу). Так, якщо бідніші країни мають переважно більш високі темпи зростання, ніж багаті, то

теоретично через деякий час розрив між багатими і бідними повинен скоротитися, і в цьому випадку говорять, що спостерігається конвергенція, збіжність, наближення показників до деякого загального значення, а отже, зниження диференціації.

Список використаних джерел:

1. Богомоллов О.Т. Экономике нужны надежные показатели / О.Т.Богомоллов / Вектор перемен. Пересекающиеся параллели. - 2015, №1.- с.12-27.
2. Григорець Т. В. Реалізація зовнішньоекономічних інтересів ЄС в процесі економічної конвергенції [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.niisp.gov.ua/vydanna/panorama/issue.php?s=gpgs2&issue=2005_3
3. Економічна конвергенція регіонів як необхідна умова поглиблення процесів активізації співробітництва [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://eforum-lntu.com/assets/files/articles/2012/3/28.pdf>

Науковий керівник: Ковтун Едуард Олександрович, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та адміністрування Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ПРОБЛЕМЫ И РИСКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВОССТАНОВЛЕНИЯ ТЕРРИТОРИЙ В ПОСЛЕВОЕННЫЙ ПЕРИОД

Королева Наталья Вадимовна

кандидат экономических наук, Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, Россия

Левченко Александр Сергеевич

кандидат экономических наук, Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, Россия

Проблемы, с которыми сталкиваются постконфликтные территории, нередко являются более серьезными, чем те, с которыми вынуждены бороться бедные страны, развивающиеся мирным путем. К основным последствиям военных действий относятся: угроза возобновления конфликта вследствие ухудшение социально-экономической ситуации и легкодоступности оружия; сильное ослабление государственной власти; искажение экономических стимулов и мотивации; разрушение человеческого, производственного, социального и институционального капитала; изменение структуры ВВП в связи с наращиванием объемов одних видов экономической активности, сворачиванием других и

появлением новых источников дохода (производство и торговля оружием, контрабанда, расширение теневого сектора и отраслей с низким объемом добавленной стоимости и др.); широко распространенная бедность и массовая безработица; возникновение новых социальных групп; маргинализация населения и др. В отдельных странах процветают преступные сети, бывшие полевые командиры не хотят отказываться от власти. В экономической литературе существует мнение, что в условиях государственно-частного партнерства военные и политические риски в случае гражданских волнений, военного положения и политических переворотов несет правительство, предоставляя гарантии бизнесу [1, С. 200]. В действительности основной груз военно-политических угроз несут частные предприятия и население в виде некомпенсируемых убытков.

К настоящему времени специалистами ООН и других международных организаций (МОТ, агентств ООН и др.) разработаны многочисленные рекомендации по преодолению основных проблем, с которыми сталкиваются страны в послевоенный период (Local Economic Recovery in Post-Conflict (МОТ, 2010 г.), Post-Conflict Economic Recovery (Программа развития ООН, 2008 г.) и др.) [2, 3]. Однако исторический опыт свидетельствует о том, что наиболее успешным проектом послевоенного возрождения является «план Маршалла» по восстановлению Европы и оказание помощи Японии после Второй Мировой Войны за счет финансовых вливаний США. Кроме этих примеров, ни одной территории, пережившей военные действия в течение последнего столетия (ряд африканских стран, Сербия, Приднестровье, Северная Корея и др.), не удалось полностью восстановить довоенный уровень развития после завершения конфликта, прежде всего, вследствие дефицита инвестиционных ресурсов, недостатка политического влияния и глобализации, которая сводит к минимуму возможности отстающих в развитии государств победить в жесткой конкуренции с лидерами мирохозяйственной системы.

Список використаних джерел:

1. Трошин А.С. Проблемы классификации и распределения рисков в рамках государственно-частного партнерства / Трошин А.С., Божков Ю.Н., Растопчина Ю. Л. и др. // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2016. №4. С. 199-202.
2. Post-Conflict Economic Recovery : Enabling Local Ingenuity. Crisis Prevention And Recovery Report 2008 [Электронный ресурс] / United Nations Development Programme. URL: <http://www.undp.org/content/dam/undp/library/crisis%20prevention/undp-cpr-post-conflict-economic-recovery-enable-local-ingenuity-report-2008.pdf> (Дата обращения: 16.12.2016).

3. Local Economic Recovery in Post-Conflict : Guidelines [Электронный ресурс] / International Labor Office. Programmed for Crisis Response and Reconstruction. – Geneva: ILO, 2010. URL: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_emp/documents/instructionalmaterial/wcms_141270.pdf (Дата обращения: 16.12.2016).

НАСЛІДКИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКСПАНСІЇ АМЕРИКАНСЬКИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ТНК ДЛЯ РОЗВИТКУ ЛОКАЛЬНИХ РИНКІВ

Мединська Тетяна Ігорівна

кандидат економічних наук, ПВНЗ “Рівненський інститут
слов’язнознавства”

З точки зору міжнародного досвіду поступова концентрація капіталу та, зокрема, нарощення провідними компаніями своєї частки ринку, викликали необхідність у регулюванні процесів консолідації в ряді країн.

Так, ще в 1930-х рр. у **Сполучених Штатах** таке регулювання не увінчалось успіхом, а навпаки, спроби посилити антимонопольне регулювання завершилися скасуванням антимережевих законів і стрімких зростанням кількості торговельних мереж, яким вдалось адаптувались до інституційних змін [1, с. 301]. Вже у другій половині ХХ століття антимонопольна політика США вирізнялась на тлі жорсткої системи державного регулювання роздрібної торгівлі в Європі, особливо таких країнах як Австрія, Бельгія, Фінляндія, Франція, Греція, Люксембург, Польща та Португалія [2].

Поряд із відомими позитивними сторонами міжнародної експансії **американських торговельних ТНК** для розвитку локального ринку, виникає також загроза конкурентного тиску на національних операторів та витіснення останніх з ринку країни-реципієнта або ж створення інших несприятливих умов для їхнього подальшого розвитку. Зафіксовано випадки скуповування міжнародними мережевими структурами місцевих підприємств не для реорганізації, а для згортання їхньої діяльності, особливо в слабо- і середньорозвинутих країнах.

Також існують безліч прикладів того, як цілі галузі економік країн Східної Європи не витримували конкурентної боротьби з боку **американських транснаціональних компаній**. Україна ж наразі володіє одним з найменш концентрованих торговельних ринків у Центральній та Східній Європі і незначною концентрацією міжнародного капіталу в галузі. У 2010 р. частка Топ-10 найбільших операторів продовольчого сектору роздрібного ринку склала всього 30% від загального обороту роздрібної торгівлі [3]. Однак збільшення кількості угод з придбання

невеликих роздрібних мереж поступово призводить до зростання ринкової концентрації.

Аналізуючи міжнародний досвід протистояння місцевих роздрібних мереж експансії з боку **американських торговельних ТНК**, слід згадати ситуацію в Чилі кінця 1990-х – початку 2000-х років, яка ознаменувалася невдачею спроби міжнародних мереж “Ahold” (штаб-квартира у Голландії, активна діяльність у Сполучених Штатах та Європі), “Home Depot” (американська торговельна мережа, що є найбільшою на планеті з продажу інструментів для ремонту та будматеріалів; штаб-квартира компанії знаходиться у Вінінгсі (штат Джорджія); у компанії працюють 355 тис співробітників; мережа оперує 2144 магазинами в США, Канаді, Мексиці і Китаї; є одним із найбільш крупних роздрібних ритейлерів у Сполучених Штатах; займає 101-е місце в списку Fortune Global 500 за 2011 рік [4]), а також “Carrefour” (французький “родоначальник” гіпермаркетів у світі, друга за масштабом мережа у світі після американської “Wal-Mart”) утвердитися на ринку цієї країни і скласти потужну конкуренцію найбільшим місцевим мережам (“D&S” та “Cencosud”, які є спеціалізуються на продажу бакалійних товарів, і “Sodimac”, що спеціалізується на торгівлі товарами для дому).

Причиною фіаско роздрібних ТНК на ринку Чилі стала комбінація наступних чинників: можливості місцевих операторів ринку розробити ефективні стратегії протистояння конкурентним перевагам торговельних ТНК; нездатності ТНК досягти масштабу діяльності на місцевому ринку, достатнього для отримання стійкої переваги в місцевій мережі постачання; і нездатності ТНК адаптуватись до інституційних та соціальних особливостей приймаючої країни. Аналогічні фактори присутні також і в ситуації відходу великих корпоративних мереж “Wal-Mart” та “Carrefour” з ринку Південної Кореї. Єдина ТНК, якій вдалось закріпитися на ринку цієї країни, – це британська “Tesco”, що зуміла вбудувати свій стиль діяльності в “територіальну систему” країни і створити стратегічно важливий союз з місцевим конгломератом “Samsung” [5, с. 1589].

Американська ж “Wal-Mart” була представлена на південнокорейському ринку, коли на ньому працювали 11 великих роздрібних магазинів цієї американської однієї з найбільш крупних ТНК. Вона декілька років намагалась здолати поріг беззбитковості на ринку, але адміністрація мережі була вимушена визнати свою поразку і продати торговельні точки конкурентові. На думку експертів в області маркетингу, цей формат магазинів не став в цілому популярним на корейському ринку. Вихід на німецький ринок було здійснено у 1998 році через купівлю місцевих роздрібних мереж “Interspar” і “Wertkauf”. За оцінками експертів, втрати на цьому ринку склали 100 млн дол щорічно [6].

У 2006 році (27 липня) з'явилося офіційне повідомлення про продаж ТНК “Wal-Mart” 85-ти магазинів, в яких працювало понад 11 тис чол, а сукупний оборот кластера роздрібної торгівлі складав 2 млрд євро у рік. Покупцем стала компанія “Metro Group”. Сума угоди не розголошувалася ні покупцями, ні продавцями, але “Wal-Mart” коментувала, що 19 гіпермаркетів “Wal-Mart” було придбано у власність, а інші – на правах оренди. На території придбаних магазинів новий власник відкрив гіпермаркети “Real” [7].

Іншим фактором, який відіграє суттєву роль у протистоянні місцевих мереж експансії роздрібних ТНК, є доступ до недорогих джерел капіталу. Зазначимо, що торговельні ТНК мають широкий доступ до інвестиційних фондів, що складається з їх власної ліквідності, і до міжнародного кредиту, який набагато дешевше кредитів, доступних місцевим підприємствам. Як наслідок, уряд приймаючих країн прагне фінансово підтримувати місцеві роздрібні мережі. В іншому випадку місцевим мережам доводиться погоджуватись на створення спільних підприємств з такими корпоративними мережами, щоб поліпшити свій доступ до капіталу [8, с. 34-41].

Таким чином, місцеві мережі використовують інструмент лобіювання своїх інтересів в стінах національних урядів з метою забезпечення ефективності правового захисту своєї конкурентної позиції.

Список використаних джерел:

1. Радаев В.В. Кому принадлежит власть на потребительских рынках: отношения розничных сетей и поставщиков в современной России [Текст] / В.В. Радаев / Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. – 383 с.
2. Bekuviciute L., Dierx A., Ilzkovitz F. The Functioning of the Food Supply Chain and Its Effect on Food Prices in the European Union. European Commission Occasional Papers. – 2009. – 47th ed. – 40 p.
3. TOP-500 Центральная и Восточная Европа, Рейтинг компании Deloitte, 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.deloitte.com/multifiledownload?solutionName=deloitte.com&fileId=s=d8a9caa157699310VgnVCM3000001c56f00aSTFL>.
4. Fortune Global 500, 2011.
5. Coe N. The internationalization/globalization in retailing, towards an economic-geographical research agenda // Environment and Planning A. – 2007. – № 36. – P. 1571–1594.
6. Симоненко А. Wal-Mart отступил из Германии // “Коммерсантъ”: Газета. – ИД “Коммерсантъ”, 2006. – Т. Розничная торговля, вып. от 31.07.2006, № 138/П(3469).

7. Симоненко А. Wal-Mart отступил из Германии // “Коммерсантъ”: Газета. – ИД “Коммерсантъ”, 2006. – Т. Розничная торговля, вып. от 31.07.2006, № 138/П(3469).
8. Резяпова А.М. Международный опыт развития сетевых розничных организаций / А.М. Резяпова / Менеджмент в России и за рубежом. – 2012. – №2.

СУЧАСНІ МЕТОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ ЦІН ТА КУРСІВ ВАЛЮТ

Негода Анна Вікторівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри СГ і МЕН, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Прогнозування кон'юнктури валютного ринку - це оцінка перспектив його розвитку з метою визначення можливого валютного курсу і обсягів ефективних угод. Основним завданням прогнозу є визначення тенденцій розвитку факторів, які впливають на валютний ринок протягом певного майбутнього часу. Прогнозування кон'юнктури ґрунтується на результатах аналізу стану валютного ринку.

При прогнозуванні цін та валютних курсів на сьогодні існує ряд методів. Зокрема, варто виділити технічний та фундаментальний аналіз, числа Фібоначчі, теорія хвиль Еліота.

Під фундаментальним аналізом розуміється використання математичних індикаторів стану економіки (показники ВВП, безробіття, зайнятості, інфляції та грошової маси, національного доходу та ін.).

За ступенем важливості основні показники, що використовуються в якості фундаментальних факторів, можна розбити на три групи.

До першої групи відносять: динаміка ВВП; дефіцит торгового балансу; індекси інфляції – індекс споживчих цін та індекс оптових цін; дані з безробіття чи зайнятості; дані щодо грошової маси.

До другої групи відносяться такі фактори: розміри гуртових продажів; розміри житлового будівництва; величина замовлень; індекс виробничих цін; індекс промислового виробництва; продуктивність в економіці.

До третьої групи відносять дані, які можна отримати в режимі реального часу: індекси акцій; динаміка цін державних облігацій.

Фундаментальний аналіз вивчає рух цін на макрорівні і визначає основний ринковий тренд. Проте для визначення конкретного моменту здійснення угоди фундаментального аналізу іноді буває недостатньо. Тоді застосовують технічний аналіз.

Технічним аналізом часто називають графічний метод аналізу ринку, оскільки при даному аналізі береться лише графік руху цін та обсягів торгів за певний проміжок часу без врахування всіх інших факторів. Основним принципом технічного аналізу є твердження, що будь-який фактор, що впливає на ціну: економічний, політичний чи психологічний, вже врахований ринком та включений до ціни.

Значний інтерес представляє використання послідовності Фібоначчі. Загальний принцип інтерпретації інструментів теорії Фібоначчі полягає в тому, що при наближенні ціни до побудованих з їх допомогою ліній слід очікувати змін у розвитку наявних тенденцій. Ця теорія набула широкого поширення серед Forex-трейдерів завдяки високій точності у прогнозуванні точок повороту на ринку.

Ще одним інструментом прогнозування на валютних ринках є хвильова теорія Елліотта. В основі хвильової теорії Елліотта лежить деяка постійна циклічна закономірність у поведінковій психології людей. Відповідно до цієї теорії поведінку ринкових цін можна чітко визначити і виділити на графіку у вигляді хвиль. Складністю у теорії Елліотта є ідентифікація хвиль. У зв'язку з цим, практичне використання хвильової теорії Елліотта проблематичне і вимагає спеціальних знань.

Одним з методів дослідження поведінки валютних курсів є визначення фрактальності ринку на основі розрахунку показника Херста, за допомогою якого можна отримати уявлення про передумови майбутньої поведінки валютних курсів. Існує кілька методів визначення фрактальної розмірності: R/S метод (Rescaled range analysis); метод, заснований на визначенні клітинної розмірності; метод, заснований на визначенні стандартного відхилення для різних ступенів усереднення.

Оцінка та аналіз взаємозв'язку між валютними курсами і факторами їх формування можна провести на основі причинно-наслідкового тесту Гренджера; VAR-моделі, ECM – моделювання (моделей коригування помилки).

Прогнозування валютних курсів і факторів їх формування поводить на основі динамічних рядів. На практиці використовують адаптивні моделі прогнозування: метод експоненційного згладжування, модель Хольта, метод Тригга, метод Тригга-Ліча, метод Чоу; ARCH і GARCH моделі.

Останнім часом широко застосовується прогнозування на основі нейронних мереж. Нейронні мережі дають додаткові можливості в моделюванні нелінійних явищ і розпізнаванні їх хаотичної поведінки; нейромережевий аналіз, на відміну від класичних підходів, не допускає ніяких обмежень на характер вхідної інформації; нейронні мережі здатні знаходити оптимальні для даного інструмента індикатори і будувати за ними оптимальну для часового ряду стратегію передбачень. Проте

прогнозування на основі нейронних мереж має і недоліки: наявність помилок нейронних мереж при прогнозуванні, які пов'язані з нестачею інформації про прогнозовану систему та подіями, що відбулися всередині прогнозованого інтервалу.

Список використаних джерел:

1. Лук'яненко І. Г., Городніченко Ю. О. Сучасні економетричні методи у фінансах. Навчальний посібник. – К. : Літера ЛТД, 2002. – 352 с.
2. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування: підруч. /В. М. Геєць, Т. С. Клебанова, О.І. Черняк [та ін.]. – Х.: ВД «Інжек», 2008. – 396с.
3. Сергієнко О. А., Татар М. С. Моделі прогнозування валютних курсів в системі управління конкурентоспроможністю підприємства. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2013-2_0-pages-268_278.pdf.
4. Статистика Херста [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.liveinternet.ru/community/2202959/post62177758/>
5. Черняк О. І. / Динамічна економетрика: Навчальний посібник / Черняк О. І., Ставицький А. В. – К. : КВІЦ, 2000. –120 с.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Тупік Катерина

Херсонський державний університет

Зовнішня торгівля на сучасному етапі є надзвичайно динамічною. Динаміка і структура світової торгівлі залежить від розміщення основних факторів виробництва між різними країнами, від структури світового виробництва. [15, с.641]

Зовнішня торгівля на сучасному етапі перетворилась у важливу сферу економіки будь-якої країни, зростає її вплив на світовий економічний розвиток. Незважаючи на загальну тенденцію до зростання, міжнародна торгівля зазнає значних коливань, що зумовлено економічними, енергетичними кризами, нестачею сировини та іншими проблемами.

Сьогодні в міжнародному товаристві суттєво скорочується питома вага сировини і різко підвищується частка готових виробів. Але в багатьох країнах, що розвивається, та в країнах Східної Європи значну частину в

експорті становлять продовольчі та сільськогосподарські продукти, сировина, паливо.

Високими темпами зростає міжнародна торгівля машинами і обладнанням, продукцією електротехнічної промисловості. В сучасному експорті дедалі більшого значення набуває наукоємна продукція. Це спричинило розширення торгівлі послугами, яка стимулює міжнародну торгівлю товарами.

Характерною рисою сучасного етапу є збільшення частки торгівлі індустріальних країн між собою, на неї припадає понад 70% всієї світової торгівлі.

Економічно менш розвинуті країни намагаються посилити свої позиції в світовій торгівлі шляхом її диверсифікації – тобто одночасним розвитком багатьох її напрямків та розширенням асортименту товарів.

Особливості сучасного етапу світової торгівлі:

- перевищення темпів зростання світової торгівлі над темпами зростання ВВП;
- зміна структури товарообігу світової торгівлі за рахунок зростання питомої ваги продукції переробної промисловості; зниження частки сировинних товарів;
- зростання частини взаємної торгівлі індустріально розвинених країн;
- зростання темпів торгівлі машинами та обладнаннями на базі поглиблення міжнародного виробничого кооперування;
- розвиток ринку наукомісткої продукції, патентів, ліцензій, ноу-хау;
- множинність цін;
- зростання питомої ваги та значення світового ринку послуг.

[14, с. 489-490]

Обсяги експорту зовнішньої торгівлі України товарами за 2013р. становили 63312 млн.дол.США, імпорту – 76963,96 млн.дол. і проти 2012р. зменшилися відповідно на 8% та на 9%. (Див. Рис. 1) Негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами становило 13651,96 млн.дол. (і тільки у 2004р. позитивне сальдо 3 676,29млн.дол.).

Одним із важливих показників для оцінки стану міжнародної торгівлі виступає сальдо зовнішньої торгівлі, як ми бачимо на рис.2, крім 2004року воно має негативний показник. З точки зору неомеркантилістів країна повинна прагнути до того, щоб експорт перевищував імпорт, саме це дасть їй змогу володіти більшим грошовим капіталом.

Розглядаючи на рис. 3 географічні тенденції експорту, простежується різке зниження експорту товарів по всім регіонам у 2009році, що було викликано глобальною кризою. До 2011 року спостерігаємо поступове збільшення експорту до всіх регіонів, і тільки

поставки товарів у країни СНД перевищили докризові показники. У 2012 - 2013 роках простежується зниження експорту до країн СНД та Європи та збільшення експорту до країн Африки.

Імпортні надходження з країн СНД становили 36,29%, із них 30,19% надходження з Російської Федерації, здебільшого енергоносіїв, що зробило економіку України досить залежною від Російської Федерації. Тому погіршення політичних стосунків між країни викликає і погіршення економічного стану. (Див. рис.4)

Як видно на рис.4 глобальна криза вплинула і на імпорт товарів до України – у 2009 році спостерігається спад по всім регіонам. З 2010 по 2011 рік простежується ріст імпорту товарів в Україну і тільки у 2012-2013 роках скоротився ввіз імпорتنих товарів з країн СНД.

Ще одним важливим показником, що характеризує участь країни у міжнародній торгівлі є товарна структура експорту та імпорту. Розглянемо товарну структуру експорту та імпорту України за 2013 рік.

Розрахуємо показники, які характеризують економічну діяльність України на міжнародній арені:

1. Залежність від міжнародної торгівлі (Рис.5)

$ЧЗ = \text{Ек}/\text{ВВП} \times 100\%$, де ЧЗ – відповідно частка залежності; Ек - вартісні обсяги експорту.

Протягом 2005-2012 року показник залежності України від міжнародної торгівлі коливався у межах 30-40%, що свідчить про значну залежність нашої країни від міжнародної торгівлі.

2. Коефіцієнт покриття імпорту експортом (Рис.6)

$\text{КП} = \text{Ек}/\text{Ім} \times 100\%$, де КП – коефіцієнт покриття імпорту експортом.

На основі аналізу статистичної інформації, можна виділити наступні негативні тенденції міжнародної торгівлі України:

1. Сировинна направленість експорту, що робить економіку країни вразливою під час світових економічних криз.

2. Велика частка енергоносіїв у товарній структурі імпорту, що відображає енергетичну залежність від торгових партнерів.

3. Переважання імпорту над експортом.

4. Погіршення політичних відносин з найбільшим торговельним партнером – Російською Федерацією, що не може не відобразитися і на економічних відносинах.

5. Досить висока залежність економіки країни від міжнародної торгівлі.

Серед позитивних тенденцій нами виділені наступні:

1. Збільшення частки експорту до країн Європи та Азії, що свідчить про розширення ринків збуту українських товарів.

2. Внаслідок ослаблення курсу гривні у 2014 році українські товари будуть мати цінову перевагу на міжнародному ринку, що дасть змогу закріпитися на нових ринках збуту.

Рис.1

Рис. 2

Рис.3

Рис. 4

Рис. 5

Рис.6

Список використаних джерел:

1. Балаков П.К. "Международные торговые отношения и расчеты" - 1994 г. Москва – с.37.
2. Світова економіка: Підручник/А.С. Філіпенко, О.І. Рогач, О.І. Шнирков та ін. – 2-ге вид., стереотип. – К.: Либідь, 2001 - с.112-130.
3. Конев В. Внешняя торговля Украины//2000.-2003-5 грудня- с.41.
4. Мочерний С.В. Економічна теорія для студентів вищих закладів освіти.- К.: Видавничий центр „Академія”, 1999 – с.501-527.
5. Савченко А.Г., Пухтаєвич Г.О., Тітьонко О.М. Макроекономіка: Підручник. – К.: Либідь, 1999 – с.219-225.
6. Экономическая теория (политэкономия): Учебник/Подобщей ред. В.И.Видяпина, акад. Г.П. Журавлевой – М.:ИНФРА -М., 1999 – с.466-496.
7. Андреев Б.Ф. Системный курс экономической теории: Микроэкономика, Макроекономика: Учеб. пособие . 2-е изд., перераб. и доп. – СПб: Издательский дом „Бизнес-пресса”, 2000 – с.588-603.
8. Экономическая теория: Учебник/Н.И.Базылёв, С.П.Гурко, М.Г. Муталимов и др.; Под ред. Н.И.Базылёва, С.П.Гурко. 2-е изд., перераб. и доп. – Мн.: БГЭУ, 2000 – с.569-623.
9. Экономическая теория/Под ред. А.И.Добрынина, Л.С.Тарасевича: Учебник для вузов. – СПб: Изд. СПбГУЭФ, Изд. „Питер Паблишинг”, 1997 – с.417-424.
10. Миклашевская Н.А., Холопов А.В., Международная экономика: Учебник – М.: МГУ им. М.В. Ломоносова Изд-во «Дело и Сервис», 1998 – с.11-24.
11. Міжнародна економіка: Підручник/А.П. Румянцев, Г.Н. Климко, В.В.Рокоча та ін.;За ред. А.П. Румянцева. – К.:Знання-Прес, 2003 – с.30-85.

12. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. – 5-те вид., стер. – К.:Знання, 2004 – с.41-170.
13. Экономическая теория: Учебник./подобщей ред. акад. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлёвой, Л.С. Тарасевича. – М.: ИНФРА-М, 2005 – с.625-647.
14. Економічна теорія: Політекономія: підручник/За ред. В.Д. Базилевича.-К.: Знання-Прес, 2001 – с.480-490.
15. Заочный диалог с Президентом//Компанийон.-2005.-№45.- 11-17ноября-с.56-57.
16. Електронний ресурс. Державний комітет статистики України.
<http://www.ukrstat.gov.ua/>

КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ КАК ВАЖНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

Федоренко Василий Александрович

Херсонский государственный университет

Постановка проблемы: В современных условиях в Украине качество продукции и услуг, их безопасность играют все большую роль в экономике страны. Именно поэтому выход из кризисного состояния производства лежит на пути скорейшего освоения конкурентоспособной продукции, строгого соблюдения технических параметров производства, внедрение эффективных систем управления качеством.

Цель статьи - уточнить определение понятия «качество продукции», рассмотреть факторы формирования качества продукции, определить направления повышения качества продукции.

Изложение основного материала исследования: Под качеством продукции понимают совокупность свойств, обуславливающих ее способность удовлетворять определенные потребности потребителей в соответствии со своим назначением. Каждое изделие имеет свои конкретные свойства, которые отражают его полезность и способность удовлетворять потребности человека. Полезность того или другого изделия отражает его потребительскую стоимость, то есть должно быть оценено по ее качественными показателями. Таким образом, потребительская стоимость и качество изделий тесно связаны между собой. Повышение качества продукции, как и другие экономические категории - повышение эффективности человеческого труда, развития науки и техники, является отражением исторического процесса.

В рыночных условиях хозяйствования потребитель продукции, независимо или юридическое, или физическое лицо, самостоятельно решает, какую продукцию или товар приобрести. Поэтому на потребительский спрос на товар влияют в значительной степени качественные показатели того или иного изделия (внешний вид, оформление, гарантии на товар), реклама, возможно его обслуживание и тому подобное.

Для поддержания высокого качества и конкурентоспособности готовой продукции на предприятии необходимо постоянно внедрять новейшие технологии и одновременно постоянно контролировать качество продукции в процессе технологического цикла. Однако процесс контроля должно сопровождаться определенными методиками контроля,

классификации видов брака и соответствующими организационными приемами его устранения.

Под качеством продукции понимают также совокупность свойств и характеристик продукта, которые придают ему способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности. Такое определение приведено в стандарте ИСО и является наиболее распространенным в странах с развитой экономикой. В 1986 г. В пределах ИСО были сформулированы сроки по качеству для всех отраслей бизнеса и промышленности, а в 1994 году. Эта терминология была уточнена. По этим последним подходом стандартизированным является определение качества, по которым данная категория является совокупностью характеристик объекта, относящихся к его способности удовлетворять установленные и предполагаемые потребности.

Обобщая приведенные подходы, считаем, что качество продукции - это совокупность функциональных, эстетических и экономических свойств, которые соответствуют конкретным потребностям потребителей. Принципиальной особенностью такого определения является учет проявления свойств продукции в определенных условиях потребления. Имеется в виду, что качество продукции оказывается не в самих свойствах, а в том, в какой степени они удовлетворяют определенные потребности потребителей. Тем не менее, такой подход, по последним положениями теории менеджмента должен быть дополнен с учетом потребностей формирования активной позиции изучения и прогнозирования требований потребителей, формируя тем самым культуру потребления.

Основным результатом развития мирового предпринимательства в 80-х гг. XX в. стало доминирование конкуренции не цен, а качества: 80% покупателей принимали решение о покупке, обращая внимание в первую очередь на качество продукции. Таким образом, конкурентоспособной могла стать лишь продукция, которая должна была, при прочих равных условиях и меньшей производственной себестоимости, высокое качество. Данная ситуация позволила аналитикам обосновать термин "новая конкуренция». В продолжение данной дискуссии следует отметить формирование мощного институционального направления анализа и моделирования социально-экономических систем в новых условиях конкуренции, не может игнорироваться в странах транзитивной экономики, где новые институты экономической стабилизации и роста строятся на фундаменте принципиально нового понимания значения категории "качество".

Как показали результаты аналитического обзора научных источников по проблеме качества, многоаспектность подходов к рассмотрению данной категории не исключает доминирование достаточно

узкого предмета исследований, а именно - идентификации качества с позиций достижения соответствующего ее уровня по субъективным позиций, требований рынка, или соответствие назначению. Все остальные вариации дефиниций сводятся к ориентации на ожидания потребителя, аналогично подходом по сути. Такой подход является классическим политэкономическим трактовкой одной из экономических категорий общественной жизни, которой является качество, исходя из доминантности фактора рынка во всей универсальности понимания последнего как неотъемлемой части народнохозяйственного комплекса, логика функционирования которого обусловлено действием конкуренции. По всей логики рыночного хозяйства, что не может, конечно, игнорироваться принципиально одновременно такой подход объективно ограничивает, по нашему мнению, глубину философского трактовка категории качества ввиду отсутствия в вышеотмеченных точке зрения таких исключительно важных аспектов, как организационные структурные компоненты репрезентативного предприятия, а также институциональный характер функционирования любой экономической организации. Как уже отмечалось, в современной теории экономики качества экономико-организационные и институциональные аспекты проблемы остались фактически без внимания.

Обеспечение надлежащего качества продукции - это требование времени, современной действительности, когда любой товар удовлетворять потребителя не может, как это было при командно-административной системе. В нынешних условиях потребитель продукции является регулятором ее уровня производства и спроса на рынке.

Качество продукции формируется под влиянием таких важных факторов:

- Активное стремление предприятий к оперативному использованию достижений научно-технического прогресса;
- Тщательное изучение требований внутреннего и международного рынков, а также потребностей различных категорий потребителей;
- Интенсивное использование творческого потенциала персонала через обучение, воспитание, систематическое повышение квалификации, разнообразную мотивацию материального и морального характера.

Важными свойствами для оценки качества являются:

- 1) технический уровень, отражающий материализацию в продукции научно-технических достижений;
- 2) эстетический уровень, который характеризуется комплексом свойств, связанных с эстетическими ощущениями и взглядами;
- 3) эксплуатационный уровень, связанный с технической стороной использования продукции (уход за изделием, ремонт и т.п.);

4) техническое качество, предполагающее гармоничное увязки предполагаемых и фактических потребительских свойств в эксплуатации изделия (функциональная точность, надежность, длительность срока службы).

Повышение качества продукции должно базироваться на основе разработки комплексной, взаимосвязанной системы технических, организационных, экономических и социальных и мотивационных мероприятий, обеспечивающих необходимый уровень качества на всех стадиях производства и потребления продукции. Важным условием при их формировании является достижение "хозяйственного эффекта" за счет уменьшения стоимости изделий.

Поэтому считаем целесообразным внедрение мероприятий по повышению качества продукции одновременно:

1. По технологическому направлению:

- Научно-технологическое совершенство производства (использование достижений науки и техники в процессе проектирования изделий, совершенствование применения стандартов и технических условий);

- Совершенство средств производства (внедрение новейших технологий, обеспечение надлежащей технологической оснащенности производства);

- Совершенствование системы контроля качества сырья, материалов, готовой продукции;

2. По экономическим направлениям:

- Эффективность управления затратами на качество;

- Уровень инвестиционного обеспечения модернизации;

- Эффективность системы логистики;

3. По организационным направлениям:

- Формирование организационной культуры и философии организации;

- Использование эффективной системы мотивации;

- Лидерство и профессиональная компетентность среднего и высшего менеджмента;

- Качество промышленно-производственного персонала;

- Соблюдение технологической дисциплины;

- Проведение сертификации продукции и услуг согласно международных сертификатов.

Выводы: Качество продукции в большей степени определяется эффективностью системы управления качеством и надлежащей организацией самого производственного процесса. Со временем все больше предприятий понимают необходимость строгого соблюдения

стандартов управления качеством и надлежащей производственной практики.

Система управления качеством, построенная в соответствии с принципами Всеобщего управления качеством предусматривает постоянное совершенствование маркетинговой деятельности фирмы, улучшение качества продукции и удовлетворения потребностей всех заинтересованных сторон: потребителей, персонала, собственников, поставщиков, общества в целом за счет создания соответствующего менеджмента.

Как показывает опыт, применение систем качества предоставляет предприятиям возможность существенно повышать эффективность своей деятельности, обеспечивать потребителей продукцией и услугами, соответствующими потребностям и требованиям законодательства. Создание эффективных систем качества, ориентированных на внедрение современного опыта в области организации и технологий, обеспечивает устойчивое положение предприятий на рынке.

Список использованных источников:

1. Мороз О. В. Організаційно-економічні фактори управління якістю на підприємствах : монографія. / О. В. Мороз, Л. М. Ткачук. – Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2005. – 137 с.
2. ДСТУ ISO 9000-2001. Системи управління якістю. Основні положення та словник. – На заміну ДСТУ 3230-95; Введ. 27.06.2001 р. – К. : Держстандарт України, 2001. – 26 с.
3. Бест М. Новая конкуренция. Институты промышленного развития / Бест М. ; пер. с англ. – М. : ТЕЗИС, 2002. – 356 с.
4. Труш Ю. Я. Обґрунтування основних шляхів підвищення управління якістю продукції / Ю. Я. Труш // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 8. – С. 91-94.

Підписано до друку 23.12.2016
Формат 60x84/16. Папір офсетний. Друк на дублікаторі.
Умов.-друк. арк. 4,5. Обл.-вид. Арк 4,95.
Тираж 80 прим.

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