

**Матеріали II міжнародної науково-практичної конференції
«Економічне зростання в епоху соціальних трансформацій»**

м. Краматорськ
26 січня 2017 року

**Материалы II международной научно-практической конференции
«Экономический рост в эпоху социальных трансформаций»**

г. Краматорск
26 января 2017 года

**Proceedings of II International scientific conference
“Economic growth in the era of social transformations”**

Kramatorsk
January 26th, 2016

ББК 65.00

УДК 33

М34

М34 Матеріали II міжнародної науково-практичної конференції «Економічне зростання в епоху соціальних трансформацій». – Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД», 2017. – 70 с.

Збірник матеріалів матеріалів II міжнародної науково-практичної конференції «Економічне зростання в епоху соціальних трансформацій». Представлені результати робіт з економічних дисциплін.

Роботи подаються мовою оригіналу. Відповідальність за зміст робіт несуть автори та наукові керівники.

ББК 65.00

УДК 33

Наукова ініціатива «Універсум»

м. Краматорськ, Україна

Тел.: +380671187401

E-mail: mail@univscience.info

© Автори робіт, 2017

© Наукова ініціатива «Універсум», 2017

© ТОВ «Нілан-ЛТД», 2017

Contents

<i>Agres O.</i> SOME ASPECTS OF PROBLEM LOANS FOR AGRICULTURAL ENTERPRISES	7
<i>Atamanchuk L.</i> ANALYSIS'S COMPUTERIZATION OF THE FINANCIAL STATE IS IN LIQUIDATING PROCEDURE OF ENTERPRISES-BANKRUPTS	9
<i>Babych D.V.</i> THE ANALYSIS OF PREDICTION METHODS, AS A PARTICULAR TYPE OF MODELING IN THE SOCIO-ECONOMIC SECTORS	11
<i>Bondar J.V.</i> INTERNAL STANDARDIZATION OF THE QUALITY OF AUDITING PROCEDURES	15
<i>Borovikova E., Zhuk M.</i> ANALYSIS OF EFFICIENCY OF THE USE OF THE FIXED ASSETS OF INDUSTRIAL ORGANIZATION	17
<i>Britchenko I.G., Stoika V.S.</i> THE NEED TO IMPROVE OF LEGISLATIVE REGULATION OF COOPERATIVE BANKS IN UKRAINE	23
<i>Butko N.</i> SUPPORTING OF THE ECONOMICAL DEVELOPMENT OF ENTERPRISES AMID THE GROWING GLOBAL INTEGRATION PROCESSES	27
<i>Chakalov R.K.</i> FEATURES OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT TO RETAIN FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY LEVEL OF THE ENTERPRISE	29
<i>Cherkashina N.S., Kosataya I.A.</i> ACCOUNTING ISSUES OF INVECTORIES ON THE ENTERPIRSES OF UKRAINE	31
<i>Chigarevskaya E.P.</i> FACTORS THAT AFFECT CONDUCTING BUSINESS INTERNATIONALLY	35
<i>Chigarevskaya E.P.</i> NON-STANDARD MARKETING POLICY OF THE DYSON COMPANY	37
<i>Danylenko V.V.</i> CONTRACTS AS A TOOL OF AGRICULTURAL PRODUCTS MARKET OPERATORS ECONOMIC INTERESTS HARMONIZATION	38
<i>Dashko I.M.</i> THE DEVELOPMENT OF MODERN MANAGEMENT IN UKRAINE	41
<i>Derdel V.V.</i> ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE	45
<i>Dovganiuk V.</i> ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM OF STATE REGULATION OF CREDIT COOPERATIVES IN UKRAINE	51
<i>Duda H.</i> PRODUCTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES	54
<i>Furman T., Bilida K.</i> INFLUENCE OF EXTERNAL FACTORS ON THE OCCURRENCE OF BANKRUPTCY	57
<i>Girman A.</i> HUMAN CAPITAL AS A DETERMINING FACTOR OF INCREASE OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS	59
<i>Golovleva Y.I.</i> MANAGEMENT OF THE FINANCIAL CYCLE AND THE FINANCIAL AND OPERATIONAL NEEDS OF THE ORGANIZATION	62
<i>Havrylin V.</i> INTERNATIONAL MERGERS AND ACQUISITIONS: CAUSES, CONSEQUENCES AND METHODS OF OPTIMIZATION (SYNERGY CONCEPT)	66
<i>Horpinich I.M.</i> GENERAL STAGE OF CREDIT	69

<i>Horpinich I.M.</i> THE ESSENCE OF CREDIT AND ITS FINANCING STRUCTURE	72
<i>Kalicheva N.Y.</i> FEATURES OF MANAGEMENT ENTERPRISES OF RAILWAY TRANSPORT UKRAINE IN THE CONDITIONS OF REFORMING	76
<i>Kaplun K.A.</i> THE INFLUENCE OF ORGANIZATIONAL CULTURE ON THE WORK OF THE ENTERPRISE	79
<i>Klimenko D.A.</i> ENTERPRISE REPORTING OF FINANCIAL CONDITION	82
<i>Klimenko D.A.</i> FEATURES ANALYSIS AND AUDIT, FINANCIAL SITUATION	85
<i>Kochkova A.V.</i> AREAS OF SYNERGY FINANCIAL INFORMATION	87
<i>Kopytko M.I.</i> FACTORS INFLUENCING THE ECONOMIC SECURITY HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS	89
<i>Krugliakova V.</i> DIRECTIONS DEVELOPMENT OF INNOVATION ACTIVITIES ON ENTERPRISES OF FOOD INDUSTRY OF UKRAINE IN MODERN CONDITIONS	93
<i>Kulesha M.</i> METHODOLOGY APPROACH TO EVALUATION OF ENTERPRISE’S FINANCIAL SECURITY	97
<i>Kutsenko D.M.</i> NEED OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT FOR FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE	102
<i>Lantukh O.O.</i> STRATEGIC ANALYSIS OF THE EXTERNAL ENVIRONMENT OF THE BANKING SECTOR	105
<i>Lebedeva M.A., Lebedeva Y.N.</i> STAFF ROTATION IN JAPANESE MANAGEMENT SYSTEM AND THE POSSIBILITY OF USING ITS POSITIVE EXPERIENCES IN THE ECONOMY OF BELARUS	108
<i>Lebid O.V.</i> BANK’S CREDIT OPERATIONS RISKINESS ASSESSMENT	112
<i>Leskiv O.A.</i> GERMAN EXPERIENCE IN SELF-REGULATION OF MARKETING COMMUNICATIONS MARKET: THE PERSPECTIVES OF FUNCTIONING IN UKRAINE	116
<i>Makarenko I.</i> EFFECT OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY ON THE COMPANIES’ FINANCIAL PERFORMANCE: OVERVIEW OF ACADEMIC STADIES	119
<i>Malynych G.M.</i> QUESTIONS OF INSURANCE MARKET ECONOMIC GROWTH EVALUATION IN UKRAINE	122
<i>Nadtochiy J.M.</i> PROBLEM ASPECTS OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT FOR FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE	124
<i>Nikishyna O.V.</i> INTEGRATION ASSOCIATIONS IN THE BALANCED DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL MARKETS UKRAINE	126
<i>Oliinyk O.</i> TRANSPARENCY IN THE CONTEXT OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY	131
<i>Omelyanenko V.A.</i> HIGH TECHNOLOGY IMPACT FACTOR ON GLOBAL ECONOMIC GROWTH	133
<i>Onyschenko K.</i> MODERNIZATION OF FINANCIAL PROBLEMS UKRAINE	137
<i>Ostapchuk S.</i> CHANGING OF REQUIREMENTS FOR THE FORMING OF	

PRIMARY DOCUMENTS: SCIENTIFIC AND PRACTICAL ASPECT	141
<i>Panadiy A.P.</i> THE USE OF THE ACCOUNTING NETWORK TECHNOLOGIES AS THE TOOLS OF THE ENHANCING THE EFFECTIVENESS OF THE MANAGEMENT ACCOUNTING IN EXPERIMENTAL BASE OF NAAS OF UKRAINE	145
<i>Panaseyko I., Danielyan Z.</i> CREDIT POLICY OF COMMERCIAL BANK AS A FACTOR IN INCREASING THE PROFITABILITY OF ITS ACTIVITIES	147
<i>Panaseyko I., Shulgin V.</i> IMPROVEMENT THE SYSTEM OF PROFIT MANAGEMENT OF COMMERCIAL ENTERPRISE	150
<i>Pasenko K.V.</i> CURRENT SITUATION AND DYNAMICS OF CHANGES PRICES OF BASIC GOODS OF THE AGRICULTURAL MARKET IN UKRAINE	152
<i>Pazy A.N.</i> PROBLEMS OF MODELING OF ECONOMIC PROCESSES	155
<i>Plekan U.</i> IMPACT OF SOCIALLY RESPONSIBLE ACTIVITIES ON THE IMAGE OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES: STRUCTURAL APPROACH	158
<i>Plekan U.</i> TO THE QUESTION OF CONNECTIONS BETWEEN THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT, SOCIALLY RESPONSIBLE MARKETING AND CSR	161
<i>Pylypenko O.M.</i> THE ACTUALIZATION OF FOREIGN INVESTMENT FOR UKRAINIAN AGRICULTURE SECTOR	163
<i>Salata G.</i> DIALECTIC ISSUES OF LAND OWNERSHIP IN UKRAINE: HISTORY, EXPERIENCE, PROSPECTS	167
<i>Savchuk A.B.</i> ACTIVITY OF UKRAINIAN CONSULAR POSTS IN THE REPUBLIC OF POLAND IN THE CONTEXT OF SOCIAL AND ECONOMICAL CHALLENGES OF MODERNITY	171
<i>Shcherbak A.</i> COMPETITIVENESS STRATEGY OF THE INTERNATIONAL BANKING BUSINESS: WAYS OF IMPROVEMENT (EXAMPLE OF THE “RAIFFEISEN BANK AVAL”)	175
<i>Shekhovtsova D.D.</i> A ROLE OF ANALYTICAL PROCEDURES IN PROCESS OF ORGANISATION INTERNAL AUDIT COSTS	180
<i>Shtuler A.</i> EPISTEMOLOGICAL AND ONTOLOGICAL ESSENCE OF CATEGORY "LEAN PRODUCTION" IN BASED MANAGEMENT COSTS	183
<i>Shtuler I.</i> PREDICTION OF NATIONAL ECONOMY IN GLOBALIZATION	185
<i>Shvets F.</i> DESIGN OF PROTECTION OF AGRARIAN LANDSCAPES IS REQUIREMENT OF TODAY	187
<i>Sopilka Y.V.</i> FEATURES OF MORTGAGE CREDITING IN MODERN CONDITIONS IN UKRAINE	192
<i>Stasinevych S., Valiavskiy S.</i> ENERGY PRODUCTION FROM BIOMASS DIRECTION OF SOLVING SOCIAL PROBLEMS	195
<i>Strutynska I.V., Mosiy O.B.</i> PRACTICAL ASPECTS OF THE EUROPEAN MECHANISM MODERNIZATION OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES IN UKRAINE	199
<i>Velboi S.V.</i> PROBLEMATIC ASPECTS OF THE AUDIT OF INDUSTRIAL STOCKS IN THE ENTERPRISE	202

<i>Verbytska H.L.</i> THE ATTRACTION OF FOREIGN INVESTMENTS INTO ECONOMY OF UKRAINE: PROBLEMS AND PROSPECTS	205
<i>Vinichuk M.V.</i> ECONOMIC-MATHEMATICAL METHODS AND MODELS IN THE STUDY OF THE SHADOW ECONOMY TRENDS UKRAINE	207
<i>Voliak L.</i> DIAGNOSIS OF CONDITION OF THE ATMOSPHERE	212
<i>Vystorop E.S.</i> MODERN TECHNOLOGY MANAGEMENT ORGANIZATION	216
<i>Yastremskiy M.M., Forty L.O.</i> ANALYSIS OF RETAIL COMMODITY TURNOVER	221
<i>Yermakova O.O.</i> PROBLEMS AND PERSPECTIVES FOREIGN INVESTMENT IN UKRAINE	225
<i>Zakriev A.B., Yakunkin L.M.</i> DEVELOPMENT OF MEASURES FOR THE MORE EFFECTIVE USE OF FINANCIAL RESOURCES COMPANY	229
<i>Zhuk M.</i> THE ESTIMATION OF INFLUENCE OF INTRODUCTION OF MEASURE ON ACQUISITION OF NEW EQUIPMENT ON FINANCIAL RESULTS OF ACTIVITY OF INDUSTRIAL ORGANIZATION	233
<i>Zhukova O.M.</i> ASSESSMENT OF IMPLEMENTATION OF THE INVSTMENT STRATEGY DEVELOPMENT OF THE ENERGY ENTITY	237
<i>Zhyliakova O.V.</i> THE ESSENCE OF THE CATEGORY OF "CRISIS MANAGEMENT" IN MODERN SCIENCE	242

**ДЕЯКІ АСПЕКТИ ЩОДО ПРОБЛЕМ КРЕДИТУВАННЯ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Агрес Оксана Григорівна

к.е.н., в.о. доцента

кафедра фінансів, банківської справи та страхування

факультет економічний

Львівський національний аграрний університет

м. Дубляни, Україна

Agres Oksana G.

Ph.D., associate professor

department of finance, banking and insurance

faculty of economics

Lviv National Agrarian University

Dubliany, Ukraine

За реалій сьогодення у сільськогосподарських підприємствах досить відчутною є необхідність пошуку та вдалого формування диверсифікованих джерел відтворення активної частини основних виробничих засобів [1, с. 70]. Розвиток такої ситуації зумовлено тим, що класичні джерела відтворення основних засобів, що представлені переважно у формі амортизації та нерозподілених прибутків, неспроможні повною мірою забезпечити реалізацію відновлювальних процесів у необхідних обсягах і на належних науково-технічних засадах [2, с. 15].

За умови більш ефективного використання прибутку у сільському господарстві нагромадження капіталу може досягатись шляхом його переливання з інших галузей, а також залучення банківських кредитів, фінансового лізингу тощо. Проте через порівняно низьку окупність основних засобів у сільському господарстві цей напрям на сьогодні не є визначальним у нарощуванні основних виробничих засобів [4, с. 10]. Тому пошук зовнішніх джерел формування основних засобів займає особливе місце в сучасних наукових публікаціях.

Завдяки можливості залучення значних сум коштів кредит є вагомим чинником прискорення процесів формування основних засобів. Однак довгострокові кредити становлять надто малу частку в загальному обсязі кредитних вкладень не тільки в аграрний сектор, але і в національну економіку загалом. За останні роки частина довгострокових кредитів в Україні становила близько 10% від загальної суми кредитів.

Ефективність кредитування аграрної сфери в значній мірі залежить від продуманості та обґрунтованості розробленої кредитної політики. Основним інструментом підвищення доступності кредитних ресурсів для підприємств аграрної галузі є створення механізму часткового або повного державного гарантування повернення позик. Основними проблем кредитування сільськогосподарських товаровиробників можна відзначити: стримання розвитку кредитування через високу ціну кредиту, відсутність гарантій повернення кредиту, недосконалість законодавчих механізмів, високий рівень витрат банків при наданні послуг та відсутність надійного позичальника. Значний ризик неповернення кредитів змушує банки встановлювати

високу процентну ставку за цими кредитами. Підводячи підсумки, слід зазначити, що за роки незалежності у державі не було створено досконалого механізму кредитування села. Ця проблема вирішується незначною мірою тільки за рахунок часткової компенсації з державного бюджету процентних ставок за кредитами комерційних банків, причому лише для великих сільгоспвиробників, і не розв’язує її в комплексі. Специфікою кредитування невеликих господарств виступає те, що вони звертаються скоріше в будь-який кредитний союз, до партнерів або сусідів, ніж у комерційний банк. Це обумовлюється, як правило, більш простою процедурою одержання кредиту, незначними додатковими витратами або їхньою відсутністю взагалі, часто більш низькою ставкою по кредиту, а головне — не обов’язковістю кредитного забезпечення у вигляді застави. Для банків невеликі господарства також звичайно є менш важливими клієнтами, ніж великі сільськогосподарські підприємства, що беруть значні суми кредитів. Тому досліджені проблеми щодо забезпечення аграрних підприємств кредитами потребують негайного вирішення, адже від цього буде залежати загальний розвиток АПК.

Пропонуємо наступні способи удосконалення кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств: довгострокове банківське державне кредитування за низькими відсотками для придбання техніки та обладнання, спорудження нових виробничих будівель, цехів, тваринницьких комплексів; безвідсоткове державне кредитування екологічно чистого виробництва та впровадження інноваційних технологій; дозволити банкам разом із сільськогосподарськими суб’єктами господарювання формувати спільні підприємства, брати участь в їх господарській діяльності та управлінні ними; впровадити пільгове оподаткування банків у частині, що стосується кредитного обслуговування сільськогосподарських підприємств.

Дані заходи дозволять подолати тимчасові труднощі розвитку АПК та забезпечать досягнення значних конкурентних переваг продукції даної галузі, зміцнити не тільки продовольче самозабезпечення країни, а й активізувати завантаження суміжних галузей економіки.

Література:

1. Олійник О.В. Фінансовий лізинг в АПК: проблеми та шляхи вирішення О.В. Олійник // Фінанси України. – 2004. - №9. – С. 66-73.
2. Поперечний С.І. Використання основних фондів сільськогосподарських підприємств в умовах динамічного ринкового середовища / Поперечний С.І., Клебан О.Л. : Монографія – Львів: НВФ «Українські технології», 2009. – С. 7-16.
3. Калашнікова Т.В. Стан і тенденції розвитку кредитного забезпечення аграрної галузі України / Т.В. Калашнікова // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 29–37.
4. Чапко І. Кредитування підприємств АПК // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2001. - №5. – С. 9-11.

**КОМП'ЮТЕРИЗАЦІЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ У
ЛІКВІДАЦІЙНІЙ ПРОЦЕДУРІ ПІДПРИЄМСТВ-БАНКРУТІВ**

Атаманчук Леся Олександрівна

аспірант

кафедра обліку і аудиту

факультет обліку і фінансів

Житомирський державний технологічний університет

м. Житомир, Україна

Науковий керівник - д.е.н., проф. Чижевська Л.В.

Atamanchuk Lesia

postgraduate student

department of accounting and auditing

faculty of accounting and finance

Zhytomyr State Technological University

Zhitomir, Ukraine

Supervisor – Doctor of Economics, Professor Chizhevskaya L.

Під час ліквідаційної процедури арбітражний керуючий-ліквідатор зобов'язаний проаналізувати фінансове становище та надати результати аналізу господарському суду разом з документами, що підтверджують відповідну інформацію.

Аналіз фінансового стану арбітражний керуючий-ліквідатор проводить відповідно до Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства (далі — Методичні рекомендації) [3].

Питанням комп'ютеризації, використання програмних продуктів під час проведення економічного аналізу приділяли увагу науковці: О.О. Гладчук [1], О.В. Олійник [4].

На практиці, проведення аналізу фінансового стану досить трудомісткий процес, тому на нашу думку необхідним є розробка та використання спеціалізованого програмного забезпечення. Також вважаємо за доцільне визначити особливості програмного забезпечення для використання під час процедур відновлення платоспроможності та банкрутства, сформувані завдання перед програмістом, що розроблятиме даний продукт.

Таке програмне забезпечення для проведення аналізу фінансового стану надає змогу:

- 1) підвищити рівень достовірності і надійності отриманих результатів аналізу фінансового стану;
- 2) оперативно обробляти велику кількість вхідної аналітичної інформації;
- 3) зменшити трудомісткість проведення аналізу фінансового стану.

Метою Методичних рекомендацій є забезпечення однозначності підходів при оцінці фінансово-господарського стану підприємств, виявленні ознак дій, передбачених статтями 218, 219 і 220 Кримінального кодексу України [2], - приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, а

також для своєчасного виявлення формування незадовільної структури балансу для здійснення заходів своєчасного антикризового менеджменту щодо запобігання банкрутству підприємств. Відповідно до вище зазначеного, програма має відповідати положенням вище зазначених методичних рекомендацій.

Нами пропонується використовувати наступну структуру програмного забезпечення (рис. 1). На нашу думку така структура відповідає положенням Методичних рекомендацій.

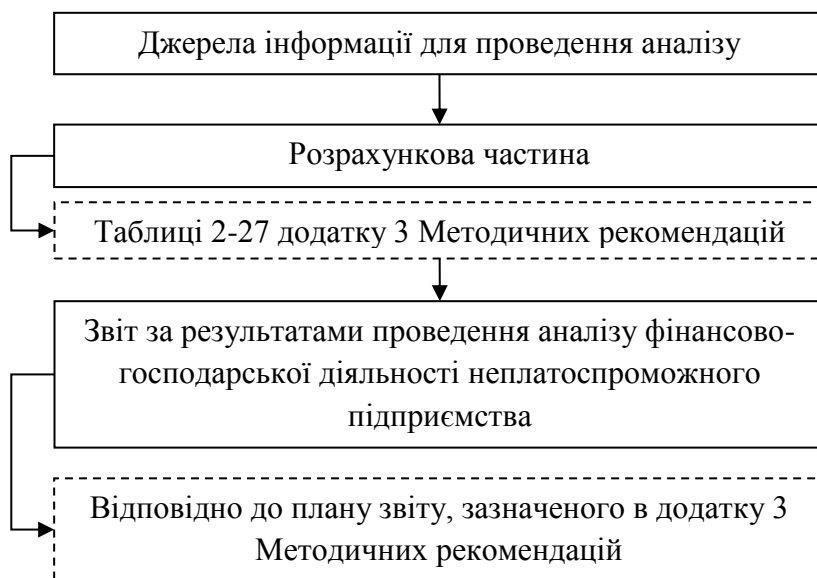


Рис. 1. Структура програмного продукту для аналізу фінансового стану

До джерел інформації для проведення аналізу відносяться: установчі документи підприємства, баланси підприємства, звіти про фінансові результати, звіти про рух грошових коштів, звіти про власний капітал, примітки до річної фінансової звітності, звіти про наявність та рух основних фондів, амортизацію (знос), обстеження технологічних інновацій промислового підприємства, звіти про фінансові результати і дебіторську та кредиторську заборгованість, звіти з праці, звіт про стан умов праці, пільги та компенсації за роботу зі шкідливими умовами праці, звіти про використання робочого часу, звіти про виробництво промислової продукції та інша інформація, необхідна для проведення аналізу та виявлення резервів виробництва.

За результатами розрахунків формується звіт. Форма даного звіту наведена в Методичних рекомендацій.

Відповідно до проведеного дослідження нами було визначено:

- основні переваги використання програмного продукту для проведення аналізу фінансового стану;
- поставлені задачі перед програмістом при розробці програмного забезпечення для аналізу фінансового стану;
- основні складові програмного продукту для аналізу фінансового стану.

Література:

1. Гладчук О.О. Особливості застосування сучасних комп'ютерних технологій в економічному аналізі / О.О. Гладчук // Інноваційна економіка. - 2013. - № 10. - С. 167-

174. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2013_10_30
2. Кримінальний кодекс України від 5 квітня 2001 року № 2341-III [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>
3. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджена наказом Міністерства економіки України від 19. 01.2010 р. № 14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/rada/show/v0014665-06>
4. Олійник О.В. Технологія комп'ютеризації економічного аналізу як окремого виду економічної діяльності [Текст] / О.В. Олійник, В.В. Євдокимов // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад "Українська академія банківської справи Національного банку України". - Суми , 2010. – Вип. 28. - С. 263 - 271.

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ, КАК ЧАСТНОГО ВИДА МОДЕЛИРОВАНИЯ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТРАСЛЯХ

Бабич Дарья Владимировна
студентка

*кафедра экономики и маркетинга
факультет экономики и менеджмента*

*Национальный аэрокосмический университет им. Н.Е. Жуковского «ХАИ»
г. Харьков, Украина*

Артёмова Алина Вадимовна

Научный руководитель – канд. техн. наук. доцент Артёмова А.В.

В настоящее время ни одна сфера жизни общества не может обойтись без прогнозов как средства познания будущего. Особенно при нестабильных экономических ситуациях для менеджера, экономиста, инженера очень важным является принятия решений в условиях неопределенности. Всегда существует риск нежелательных событий. Но можно сократить вероятность их появления. Для этого необходимо спрогнозировать дальнейшее развитие событий, в частности, последствия принимаемых решений.

Рассмотрим различные методы прогнозирования, используемые в социально-экономической области, в том числе непараметрических методов наименьших квадратов с оцениванием точности прогноза, адаптивных методов, методов авторегрессии. Прогнозирование это частный вид моделирования как основы познания и управления. Роль прогнозирования в управлении страной, отраслью, регионом, предприятием очевидна. Проблемы внедрения и практического использования математических методов эконометрического прогнозирования связаны, прежде всего, с отсутствием в нашей стране достаточно обширного опыта

подобных исследований, поскольку в течение десятилетий планированию отдавался приоритет перед прогнозированием.

Наиболее часто используется метод наименьших квадратов при нескольких факторах. Метод наименьших модулей и другие методы экстраполяции применяются реже, хотя их статистические свойства зачастую лучше. Большую роль играет традиция и общий невысокий уровень знаний об эконометрических методах прогнозирования.

Оценивание точности прогноза — необходимая часть процедуры квалифицированного прогнозирования. При этом обычно используют вероятностно-статистические модели восстановления зависимости, например, строят наилучший прогноз по методу максимального правдоподобия. Разработаны параметрические (обычно на основе модели нормальных ошибок) и непараметрические оценки точности прогноза и доверительные границы для него. Применяются также эвристические приемы, не основанные на какой-либо теории: метод скользящих средних, метод экспоненциального сглаживания.

Весьма важна проблема проверки адекватности модели, а также проблема отбора факторов. Дело в том, что априорный список факторов, оказывающих влияние на отклик, обычно весьма обширен, желательно его сократить, и крупное направление современных эконометрических исследований посвящено методам отбора "информативного множества признаков". Однако эта проблема пока еще окончательно не решена. Проявляются необычные эффекты.

К современным статистическим методам прогнозирования относятся также модели авторегрессии, модель Бокса-Дженкинса, системы эконометрических уравнений, основанные как на параметрических, так и на непараметрических подходах.

Многочисленны примеры ситуаций, связанных с социальными, технологическими, экономическими, политическими, экологическими и другими рисками. Именно в таких ситуациях обычно и необходимо прогнозирование. Известны различные виды критериев, используемых в теории принятия решений в условиях неопределенности. Из-за противоречивости решений, получаемых по различным критериям, очевидна необходимость применения оценок экспертов.

В конкретных задачах прогнозирования необходимо провести классификацию рисков, поставить задачу оценивания конкретного риска, провести структуризацию риска, в частности, построить деревья причин и деревья последствий. Центральной задачей является построение групповых и обобщенных показателей, например, показателей конкурентоспособности и качества. Риски необходимо учитывать при прогнозировании экономических последствий принимаемых решений, поведения потребителей и конкурентного окружения, внешнеэкономических условий и макроэкономического развития страны, экологического состояния окружающей среды, безопасности технологий, экологической опасности промышленных и иных объектов. Метод сценариев незаменим применительно к анализу технических, экономических и социальных последствий аварий.

Существует некоторая специфика применения методов прогнозирования в ситуациях, связанных с риском. Велика роль функции потерь и методов ее оценивания, в том числе в экономических терминах. В конкретных областях

используют вероятностный анализ безопасности (для атомной энергетики) и другие специальные методы. Необходимо также обратить внимание на возможность использования в прогнозировании производственных функций, статистически описывающих связь выпуска с факторами производства, на различные способы учета научно-технического прогресса, в частности, на основе анализа трендов и с помощью экспертного выявления точек роста. Примеры экономических прогнозов всех видов имеются в литературе. К настоящему времени разработаны компьютерные системы и программные средства комбинированных методов прогнозирования.

Чтобы управлять рисками, надо сначала знать риски. Поскольку на деятельность любой организации непосредственно либо потенциально влияют риски различной природы, необходима классификация рисков. Возможно, для различных целей понадобятся различные классификации, основанные на различных методологических принципах.

Для построения такой классификации необходим упорядочивающий принцип. Если взять за основу движение от частного к общему, тогда естественно выделить: производственные риски, связанные непосредственно с деятельностью предприятия; коммерческие риски, вызванные неполной предсказуемостью динамики рынка, т.е. действий потребителей и конкурентов; финансовые риски, определяемые макроэкономической ситуацией; риски, возникающие на уровне государства.

Затем необходимо изучить степень их влияния на показатели эффективности деятельности организации с целью выделения наиболее значимых.

После этого целесообразно провести изучение различных способов оценки финансовых и иных рисков в случаях, когда они моделируются с помощью тех или иных математических структур. В частности, распространено моделирование рисков с помощью вероятностей и случайных величин. При этом используются такие характеристики случайной величины, как математическое ожидание, дисперсия, квантили, коэффициент вариации, линейные комбинации математического ожидания и среднего квадратического отклонения и др. Подчеркнем, что эти характеристики следует рассматривать в непараметрической постановке, поскольку нет никаких оснований предполагать, что распределение характеристики риска входит в то или иное из известных параметрических семейств.

Перспективной представляется разработка методов описания рисков с помощью теории нечетких множеств, лингвистических переменных, качественных признаков, интервальных математических и эконометрических моделей и др. Существенно, что описание может быть многомерным. Для агрегирования могут быть использованы различные методы, разработанные в теории оценки технического уровня и в теории экспертных оценок.

Следующий этап — разработка методологии применения различных методов управления рисками с использованием экспертных оценок, современных методов прогнозирования, эконометрических и экономико-математических моделей с целью повышения эффективности деятельности организации в условиях риска. При этом необходимо научиться практически решать проблему многокритериальности (согласования оценок рисков, полученных по различным основаниям, с целью эффективного управления риском).

В настоящее время при компьютерном и математическом моделировании для описания неопределенностей чаще всего используют такие математические средства, как:

- вероятностно-статистические методы,
- методы статистики нечисловых данных, в том числе интервальной статистики и интервальной математики, а также методы теории нечеткости,
- методы теории конфликтов (теории игр).

Они применяются в имитационных, эконометрических, экономико-математических моделях, реализованных обычно в виде программных продуктов.

Некоторые виды неопределенностей связаны с безразличными к организации силами — природными (погодные условия) или общественными (смена правительства). Если явление достаточно часто повторяется, то его естественно описывать в вероятностных терминах. Так, прогноз урожайности зерновых вполне естественно вести в вероятностных терминах. Если событие единично, то вероятностное описание вызывает внутренний протест, поскольку частотная интерпретация вероятности невозможна. Так, для описания неопределенности, связанной с исходами выборов или со сменой правительства, лучше использовать методы теории нечеткости, в частности, интервальной математики (интервал — удобный частный случай описания нечеткого множества). Наконец, если неопределенность связана с активными действиями соперников или партнеров, целесообразно применять методы анализа конфликтных ситуаций, т.е. методы теории игр, прежде всего антагонистических игр, но иногда полезны и более новые методы кооперативных игр, нацеленных на получение устойчивого компромисса.

Понятие "риск", как уже отмечалось, многогранно. Например, при использовании статистических методов управления качеством продукции риски — это вероятности некоторых событий (в статистическом приемочном контроле риск поставщика — это вероятность забракования партии продукции хорошего качества, а риск потребителя — приемки "плохой" партии; при статистическом регулировании процессов рассматривают риск незамеченной разладки и риск излишней наладки). Тогда оценка риска — это оценка вероятности, точечная или интервальная, по статистическим данным или экспертная. В таком случае для управления риском задают ограничения на вероятности нежелательных событий. Иногда под уменьшением риска понимают уменьшение дисперсии случайной величины, поскольку при этом уменьшается неопределенность. В теории принятия решений риск — это плата за принятие решения, отличного от оптимального, он обычно выражается как математическое ожидание. В экономике плата измеряется обычно в денежных единицах, т.е. в виде финансового потока (потока платежей и поступлений) в условиях неопределенности.

Методы математического моделирования позволяют предложить и изучить разнообразные методы оценки риска. Широко применяются два вида методов — статистические, основанные на использовании эмпирических данных, и экспертные, опирающиеся на мнения и интуицию специалистов.

Литература:

1. Садовникова Н.А. Анализ временных рядов и прогнозирования / Н.А. Садовникова, Р.А. Шмойлова. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 216 - 152 с.
2. Поротиков Н.Д. Изучение и прогнозирование покупательского спроса / Н.Д. Поротиков. – М.: Лаборатория Книги. 2012 – 165 с.

**ВНУТРІШНЬОФІРМОВА СТАНДАРТИЗАЦІЯ ЯКОСТІ
АУДИТОРСЬКИХ ПРОЦЕДУР**

Бондар Юлія Валеріївна

аспірант

відділ методології обліку і аудиту

ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААН України

м. Київ, Україна

Науковий керівник – д.е.н., проф., академік НААН України Жук В.М.

Аудиторська діяльність в Україні та у світі є достатньо зарегульованою, що свідчить про високу якість формальної інституціоналізації підходів до проведення аудиторських перевірок. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та контролю якості аудиторських послуг дають широкий набір принципів, правил та процедур, згідно з якими має проводитися якісна та повноцінна аудиторська перевірка.

Водночас у зазначених міжнародних стандартах не конкретизуються та не наводяться процедури, при проведенні яких можна було би достовірно оцінити якість аудиту, проведеного на кожному конкретному підприємстві — об'єкті аудиту.

Основою підтримання якості процесу аудиту є документування всіх стадій його проведення. Документування аудиту створює умови для контролю своєчасності та повноти виконання аудиторських процедур, дозволяє вчасно виявити недоліки в контрольних діях аудитора (нелогічна послідовність планування аудиторських процедур, порушення порядку застосування запланованих методів перевірки, використання неадекватних процедур контролю тощо).

Отже, в аудиті документування дозволяє підтвердити рівень якості процесу аудиту та отриманих результатів. При цьому дієвість процесів документування та результативність цих процедур значно посилюється при розробці та впровадженні внутрішньофірмових стандартів проведення перевірок та затвердження форм робочих документів аудиторів.

Процес розробки внутрішньофірмових стандартів є трудомістким та тривалим, тому не кожна аудиторська фірма може забезпечити його реалізацію. Окрім того, така розробка вимагає наявності відповідних високих кваліфікаційних навиків у працівників, які розроблятимуть ці стандарти, а також суттєвих копірайтингових якостей у них. Також важливою умовою розробки якісних внутрішніх стандартів є здатність цих спеціалістів застосовувати провідні методи наукових досліджень, зокрема інжинірингу та екстраполяції. При цьому правовий статус розроблених

стандартів передбачає наявність у аудиторської фірми всіх прав на їхнє використання та розповсюдження, тобто за умови проведення належних процедур захисту ці стандарти є об'єктами інтелектуальної власності.

Хоча внутрішні аудиторські стандарти є основою теоретичної і практичної основи підвищення наукового та професійного рівня якості аудиторських послуг, серед вітчизняних аудиторських фірм лише дуже незначна (більш точним буде вираз «мізерна») їх частина займається їх розробкою. Причин для цього безліч — від відсутності достатньої кваліфікації до обмеженості бюджету фірми на науково-дослідні розробки.

В чому ж полягає суть розробки внутрішньофірмових стандартів? Цей процес є, по суті, детальним описом алгоритму дій аудитора у всіх можливих і доступних розробнику стандартів випадках з відповідним документуванням. Тобто у таких стандартах повинна мати місце конкретика прикладного застосування аудиторських знань, вмінь і досвіду, не продубльована загальними і шаблонними вимогами і правилами, закріпленими у міжнародних стандартах аудиту та законодавстві.

Сприяти підтриманню високої якості аудиту можуть лише ті стандарти, в яких конкретно визначено елементи методичного забезпечення аудиту:

- Нормативно-правова база, що регулює питання обліку та відображення конкретних видів та типів операцій;
- Склад облікових реєстрів, які мають бути досліджені, та перелік джерел, з яких можна отримати інформацію у випадку нестандартної організації бухгалтерського обліку у клієнтів, з зазначенням правил отримання та систематизації цієї інформації;
- Перелік обов'язкових процедур (найбільш повний для кожної конкретної ситуації) із зазначенням джерела інформації для їх здійснення та інструментарію, за допомогою якого проводиться обробка даних та забезпечується база для формування висновків;
- Робоча документація, стандартизовані тести, анкети, форми переліків, відомостей, розрахунків, аналітичних довідок тощо;
- Класифікатор можливих порушень та процедури для їх виявлення;
- Критерії оцінки отриманих результатів та послідовність дій з їх оцінювання;
- Зразки документації, що формується за результатами виконаних аудиторських процедур.

Значним полегшенням роботи індивідуальних аудиторів та малих аудиторських фірм була би розробка деталізованих типових внутрішніх стандартів. Джерелом та двигуном розробки цих стандартів можуть стати зусилля професійних аудиторських організацій, у тому числі галузевих (наприклад, Федерації професійних бухгалтерів і аудиторів та Федерації аудиторів, бухгалтерів і фінансистів АПК України). Однак для цього потрібні як мінімум дві речі:

1. Виділення відповідного фінансування на розробку стандартів з узгодженням кваліфікованого кадрового апарату для такої розробки;
2. Забезпечення доступу розробників внутрішніх аудиторських стандартів до якнайширшого переліку робочих ситуацій, причому з урахуванням галузевої специфіки діяльності підприємств, які перевіряються.

Література:

1. Редько О.Ю. Аудит в Україні. Морфологія: монографія / О.Ю. Редько. – К.: ДП «Інформ.-аналіт. агентство». – 2008. – 493 с.
2. Шалімова Н. Концептуальні підходи до визначення якості аудиту. / Н. Шалімова. // Актуальні проблеми економіки. – 2009. - №5 (95). – с.237-248

**АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ
СРЕДСТВ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Елизавета Боровикова

студент

кафедра экономики

экономический факультет

Витебский государственный технологический университет

г. Витебск, Республика Беларусь

Научный руководитель – магистр экон. наук Жук М.В.

В условиях социальной трансформации одним из условий повышения конкурентоспособности организации и ее продукции является наличие и эффективное использование современных средств производства и, прежде всего, основных средств. Их стоимость, техническое состояние, соответствие требованиям научно-технического прогресса, использование напрямую влияют на конечные результаты деятельности любого субъекта хозяйствования.

Основные средства — это долгосрочные активы, представляющие собой совокупность материально-вещественных ценностей, используемых в качестве средств труда и действующих в натуральной форме в течение длительного периода, переносящих свою стоимость постепенно, по частям на готовую продукцию в виде амортизационных отчислений. С течением времени, в процессе эксплуатации основные средства устаревают, изменяют некоторые качественные и технико-экономические показатели, т. е. подвергаются физическому и моральному износу [1, с. 243].

По мнению большинства авторов, анализ эффективности использования основных средств целесообразно проводить по следующим направлениям: анализ обеспеченности организации основными средствами; анализ движения и технического состояния основных средств; анализ эффективности использования основных средств; факторный анализ фондоотдачи и рентабельности основных средств; анализ обеспеченности организации оборудованием и эффективности его использования [2, с. 220].

Проанализируем наличие, состав и структуру основных средств промышленной организации по среднегодовой стоимости за 2 года в таблице 1.

Таблица 1. Анализ динамики, состава и структуры основных средств

Группы основных средств	Среднегодовая стоимость, д. е.		Удельный вес, %		Отклонение		Темп роста, %
	пред. год	отч. год	пред. год	отч. год	суммы, д. е.	уд. веса, п. п.	
Здания	73584	77682	58,06	56,06	4098	-2	105,57
Сооружения	9037	6514	7,13	6,87	477	-0,26	105,28
Передаточные устройства	4877,5	5602,5	3,85	4,04	725	0,19	114,86
Машины и оборудование	37338,5	43762,5	29,46	31,56	6394	2,1	117,12
Транспортные средства	1249	1339	0,99	0,97	90	-0,02	107,21
Инструмент, инвентарь	412	434	0,33	0,31	22	-0,02	105,34
Другие	229	257,5	0,18	0,19	28,5	0,01	112,45
Всего основных средств	126727	138562	100,00	100,00	11835	-	109,34
Активная часть	38999,5	45505,5	30,77	32,84	6506	2,07	116,68

Следовательно, в отчетном году по сравнению с предыдущим отмечается увеличение стоимости основных средств в целом, в том числе активной части, машин и оборудования, что является положительным фактом в деятельности организации. Однако в структуре основных средств доминирует пассивная часть и, прежде всего, здания.

В процессе анализа движения и технического состояния рассчитывают и оценивают динамику коэффициентов поступления, обновления, выбытия, ликвидации, прироста, срока обновления основных средств в целом, по отдельным их группам, их износа и годности (таблица 2) [2, с. 222].

Таблица 2. Анализ динамики показателей движения и технического состояния основных средств

Группы основных средств	Коэффициент поступления,%			Коэффициент ввода,%			Коэффициент выбытия,%			Коэффициент годности,%		
	р.	тч	тклп	р.	тчг	ткл	р.	тч	ткл	р.	тч.	ткл
Здания	,4	,2	4,2							4	5	
Сооружен ия	,3	,1	,2						4	7	6	1

Передач ные устр- ва	1	5							5	0	1	
Машины и оборудо- вание	,9	2	4,1	,1	,4	,3			1	3	5	
Транспорт ные средства		5	5						3	2	3	
Инстру- мент, ин- вентарь	,5	,7	,2			5	,5	,5		1	3	
Другие	1	5					,9		5,9	6	5	1
Всего основных средств	,6	0	,4				,7	,7	9	0	1	

Так как ввод новых средств произошел лишь по группе «машины и оборудование», то рост коэффициента поступления основных средств связан с увеличением их стоимости за счет переоценки. В целом, коэффициенты годности свидетельствуют о хорошем техническом состоянии основных средств.

Эффективность использования основных средств, прежде всего, характеризует обобщающий показатель — рентабельность (отношение прибыли от реализации продукции, до налогообложения, чистой прибыли к их среднегодовой стоимости), а также дифференцированные показатели по ресурсному (фондоотдача и фондоемкость) и затратному подходам (амортоотдача и амортизационность). Определяют величину экономии (перерасхода) основных средств и амортизационных отчислений, коэффициент использования производственной мощности [2, с. 224].

Представим исходную информацию, оценим динамику данных показателей в таблице 3.

Таблица 3. Анализ динамики показателей эффективности использования основных средств

Показатели	Пред. год	Отч. год	Отклонени е	Темп роста, %
1. Объем производства продукции, работ, услуг, д. е.	65182	61052	-4130	93,66
2. Выручка от реализации продукции, работ, услуг, д. е.	66882	66072	-810	98,79
3. Доля реализованной продукции в общем ее выпуске ($D_{рп}$)	1,0261	1,0822	0,0561	105,41

4.Среднегодовая стоимость, д. е.:				
– основных средств	126727	138562	11835	109,34
– активной части	38999,5	45505,5	6506	116,68
– машин и оборудования	37338,5	43732,5	6394	117,12
5.Удельный вес:				
– активной части в общей стоимости основных средств (УД ^а)	30,77	32,84	2,07 п.п.	-
– машин и оборудования в стоимости активной части (УД ^м)	95,74	96,10	0,36 п.п.	-
6. Амортизация, д. е.	3186	455	-2731	14,28
7. Прибыль (убыток) от реализации продукции, д. е.	-3555	2	-	-
8.Чистая прибыль (убыток), д. е.	-7880	-1559	6321	19,78
9.Производительность труда одного работника, д. е./ чел.	101,06	94,8	-6,26	93,81
10.Фондовооруженность, д. е./ чел.	189,43	204,68	15,25	117,55
11.Убыточность продаж, рассчитанная по чистому убытку (У _{пр}), %	11,78	2,56	-9,22 п.п.	-
12. Фондоотдача (п. 1 / п. 4), д. е.:				
– основных средств (ФО)	0,5143	0,4406	-0,0737	85,67
– активной части (ФО ^а)	1,6714	1,3416	-0,3298	80,27
– машин и оборудования (ФО ^м)	1,7457	1,3967	-0,349	79,97
13.Фондоемкость продукции (п. 4 / п.1), д. е.:				
– по основным средствам	1,94	2,27	0,33	117,01
– по активной части	0,60	0,74	0,14	123,33
– по машинам и оборудованию	0,57	0,72	0,15	126,32
14. Амортоотдача (п.1 / п. 6), д. е.	20,46	149,97	129,51	732,99
15. Амортоемкость (п. 6 / п. 1), д. е.	0,049	0,007	-0,042	14,29
16. Рентабельность (убыточность) основных средств (п. 7 (8) x 100 / п. 4), %				
– по прибыли (убытку) от реализации;	-2,81	0,001	-	-
– по чистому убытку	-6,22	-1,13	5,09	-
17. Рентабельность активной части основных средств, %				
– по прибыли (убытку) от реализации;	-9,12	0,004	-	-
– по чистому убытку	-20,21	-3,43	16,78	-

18. Использование производственной мощности, %	60,1	54,2	-5,9 п. п.	-
19. Относительный перерасход основных средств ($OC_1 - OC_0 \times I_{VBP}$), д. е.	19868,99			
20. Относительная экономия амортизационных отчислений ($AO_1 - AO_0 \times I_{VBP}$), д. е.	-2529			

Так как показатели фондоотдачи основных средств, активной части, машин и оборудования уменьшаются, а, соответственно, растет фондоемкость продукции, то эффективность использования основных средств по ресурсному подходу снизилась. Об этом же свидетельствуют: превышение темпа роста фондовооруженности (117,55%) над темпом роста производительности труда одного работника (93,81%), относительный перерасход основных средств. По затратному подходу эффективность использования основных средств выросла, так как амортизационная отдача значительно увеличилась, амортизационная фондоемкость снизилась, получена экономия амортизационных отчислений. Положительным фактом является снижение убыточности основных средств и активной части по чистому убытку, а также то, что в отчетном году убыточность основных средств по убытку от реализации сменилась их рентабельностью. Выполним факторный анализ фондоотдачи основных средств способом абсолютных разниц в таблице 4, убыточности основных средств — в таблице 5 [2, с. 226].

Таблица 4. Факторный анализ фондоотдачи основных средств

Факторы	Алгоритм расчета	Результат, д.е.
Изменение фондоотдачи за счет: – удельного веса активной части	$\Delta FO_{уд}^{oc} = \Delta UD^a \times UD_0^m \times FO_0^m$	0,0346
– удельного веса машин и оборудования в активной части	$\Delta FO_{удм}^{oc} = UD_1^a \times \Delta UD^m \times FO_0^m$	0,002
– фондоотдачи машин и оборудования	$\Delta FO_{фом}^{oc} = UD_1^a \times UD_1^m \times \Delta FO^m$	-0,1103
Общее изменение фондоотдачи	$\Delta FO_{общ}^{oc} = \Delta FO_{уд}^{oc} + \Delta FO_{удм}^{oc} + \Delta FO_{фом}^{oc}$	-0,0737

Таким образом, на уменьшение фондоотдачи основных средств наибольшее влияние оказало снижение фондоотдачи машин и оборудования.

Таблица 5. Факторный анализ убыточности основных средств

Факторы	Алгоритм расчета	Результат, п. п.
Изменение убыточности основных средств за счет:		

– фондоотдачи основных средств	$\Delta Y_{\text{фо}} = \Delta \Phi O \times D_{\text{рп0}} \times Y_{\text{пр0}}$	-0,19
– доли реализованной продукции в общем ее выпуске	$\Delta Y_{\text{дрп}} = \Phi O_1 \times \Delta D_{\text{рп}} \times Y_{\text{пр0}}$	0,07
– убыточности продаж	$\Delta Y_{\text{упр}} = \Phi O_1 \times D_{\text{рп1}} \times \Delta Y_{\text{пр}}$	-4,82
Общее изменение убыточности	$\Delta Y_{\text{общ}} = \Delta Y_{\text{фо}} + \Delta Y_{\text{дрп}} + \Delta Y_{\text{пр}}$	-4,94

Следовательно, наибольшее влияние на снижение убыточности основных средств по чистому убытку оказало уменьшение убыточности продаж, фондоотдачи основных средств.

По результатам анализа определяют резервы повышения эффективности использования основных средств. Так, для исследуемой организации это, прежде всего, дозагрузка производственной мощности выпуском конкурентоспособной, востребованной на рынке продукции с высокой добавленной стоимостью, что приведет к росту объемов производства, выручки от реализации, прибыли и рентабельности, фондоотдачи основных средств.

Литература:

1. Экономика предприятия: учеб.пособие / Л.Н. Нехорошева [и др.]; под общ. Ред. Л.Н. Нехорошевой. – Минск: БГЭУ, 2008. – 719 с.
2. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – 6-е издание. – Москва: ИНФРА-М, 2012. – 536 с.

**НЕОБХІДНІСТЬ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗАКОНОДАВЧОГО
РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КООПЕРАТИВНИХ БАНКІВ В УКРАЇНІ**

Брітченко Ігор Геннадійович

*д.е.н., професор
кафедра фінансів*

*Ужгородський торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Ужгород, Україна*

Стойка Вікторія Степанівна

*к.е.н., доцент
кафедра фінансів і банківської справи
економічний факультет*

*ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
м. Ужгород, Україна*

Igor G.Britchenko

*Doctor of Economic Science, Professor
Department of Finances*

*Uzhgorod Trade and Economic Institute Kyiv National University of Trade and
Economics*

Uzhgorod, Ukraine

Viktoriia S.Stoika

*PhD in Economics, Associate Professor
Department of Finances and Banking Activity*

Faculty of Economics

Uzhgorod National University

Uzhgorod, Ukraine

Досвід європейських країн підтверджує доцільність створення кооперативних банків в Україні. Завдання формування вітчизняної системи кооперативних банків, в першу чергу, пов'язане з забезпеченням належної фінансово-кредитної підтримки малого бізнесу і аграрної галузі та визначається необхідністю концентрації фінансових ресурсів і їх подальшого перерозподілу з метою повнішого забезпечення потреб суб'єктів малого підприємництва взагалі та агропромислового комплексу зокрема; фінансування інвестиційних проектів, спрямованих на стимулювання розвитку регіональної економіки; фінансово-кредитного обслуговування населення сільських територій.

Функціонування кооперативних банків має свої особливості: 1). кооперативні банки створюються на засадах кооперації шляхом внесків (майнових та грошових) його засновників не для отримання прибутку, а з метою взаємодопомоги своїм членам; 2). створення кооперативного банку гарантує рівний та вільний доступ до кредитних ресурсів своїм членам; 3) заснування кооперативного банку дозволить його учасникам сформувати економічно вигідні кредитні ставки і тарифи на послуги на рівні, що не перевищуватиме рівень тарифів на такі ж послуги в інших банках, в результаті чого банківські кредити та обслуговування в цілому будуть дешевшими.

В умовах сучасного розвитку України серед науковців, банкірів та аграрників все частіше виникають питання щодо доцільності створення кооперативних банків на території нашої держави. Зокрема, голова агропромислової корпорації “Сварог Вест Груп” А. Гордійчук [1] зазначає, що “...розвивати потужний кооперативний рух без надійних фінансових інструментів, зокрема окремого кооперативного банку, — не логічно і не правильно. Це треба робити паралельно зі створенням банку, а його акціонери мають бути членами кооперативу. Цей рух з його появою краще розвиватиметься. Так у всьому світі...Зараз ми активно говоримо з інвесторами та законодавцями, бо такої форми, як кооператив, наразі немає на законодавчому рівні. Про це треба говорити з регуляторами та Нацбанком...”.

Слід зазначити, що формування нової банківської системи України було закладено створенням перших кооперативних комерційних банків на підставі Закону СРСР “Про кооперацію” (1988 р.). Зокрема, перший кооперативний банк “Таврія” було зареєстровано в листопаді 1988 р., а перший комерційний банк — “Український інноваційний банк” було засновано в січні 1989 р. Вже у 1990 р. було зареєстровано вісім кооперативних банків. Але з часом кооперативні банки були закриті і зараз повністю відсутні в складі національного банківського сектору.

З цього приводу Гончаренко В.В. [2, с.211] зазначає, що за 20-річну історію незалежності в Україні не було створено жодного кооперативного банку, що робить національну економіку та банківську систему надзвичайно вразливою до внутрішніх і зовнішніх фінансових шоків. Причиною цього стало нерозуміння місця і ролі кооперативних банків в національній економіці з боку Національного банку України та політиків, яке проявилось у недосконалому законодавчому регулюванні створення і діяльності кооперативних банків.

В Україні можливість створення кооперативних банків передбачена наступним законодавством: Господарським Кодексом України, Законом України “Про банки і банківську діяльність” [3], Законом України “Про кредитні спілки” [4], а також Концепцією розвитку системи кредитної кооперації [5]. Проте останній документ було ухвалено ще в липні 2006 року.

Статтею 8 Закону України “Про банки і банківську діяльність” [3] передбачено порядок створення кооперативних банків. Зокрема, передбачено, що кооперативні банки створюються за принципом територіальності і поділяються на місцеві та центральні кооперативні банки. Мінімальна кількість учасників місцевого (у межах області) кооперативного банку має бути не менше 50 осіб. Учасниками центрального кооперативного банку є місцеві кооперативні банки.

До функцій центрального кооперативного банку належать централізація та перерозподіл ресурсів, акумульованих місцевими кооперативними банками, а також здійснення контролю за діяльністю кооперативних банків регіонального рівня.

Органами управління кооперативних банків є загальні збори учасників (пайовиків), рада банку та правління банку. Органом контролю є ревізійна комісія банку. Органи управління та контролю кооперативного банку створюються та здійснюють свої повноваження відповідно до Закону України “Про банки і банківську діяльність” [3].

Статутний капітал кооперативного банку поділяється на паї. Рівень мінімального розміру статутного капіталу кооперативного банку встановлюється

Національним банком України. Кожний учасник кооперативного банку незалежно від розміру своєї участі у капіталі банку (паю) має право одного голосу. Прибутки або збитки кооперативного банку за результатами фінансового року розподіляються між учасниками пропорційно розміру їх паю.

Слід зазначити, що ще в 2008 р. Кабміном був розроблений та поданий проект Закону України “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань діяльності системи кредитної кооперації”, який в грудні цього ж року було прийнято за основу Верховною Радою України [6]. Даним проектом закону передбачався перелік функцій, повноваження та порядок діяльності кооперативних банків, проте до цього часу він не ухвалений.

Важливим питанням, яке потребує законодавчого врегулювання, є модель структури кооперативних банків в Україні. З цього приводу ми підтримуємо думку деяких дослідників [7; 8; 9], що вона повинна бути побудована за принципом знизу вгору і складатися з трьох рівнів, кожен з яких повинен мати відповідні функції. Першим, місцевим, рівнем кредитної кооперативної системи повинні стати місцеві кооперативні банки, які надаватимуть своїм членам ощадно-кредитні послуги, а при внесенні відповідних змін до законодавства, і здійснюватимуть розрахунки, надаватимуть інші фінансові та нефінансові послуги, надаватимуть послуги малим підприємствам, фермерським господарствам та іншим дрібним сільськогосподарським виробникам. Вартий уваги і той факт, що на сьогодні лише незначна частина кредитних спілок можуть залучати кошти на депозитні рахунки, оскільки для цього потрібно мати ліцензію на здійснення діяльності по залученню внесків (вкладів) членів кредитної спілки на депозитні рахунки. Цим конкурентоспроможність і ефективність діяльності кооперативних установ значно поступається іншим фінансовим установам, зокрема банкам. Тому місцеві кооперативні банки повинні надавати послуги з кредитування та залучення коштів на депозитні рахунки на тих же умовах, що і комерційні банки.

Другий, регіональний, рівень кооперативної системи мають сформувати обласні (регіональні) кооперативні банки, що створюються для забезпечення більш ефективного функціонування місцевих кооперативних банків і знаходяться в їх власності. Головним завданням цих організацій має стати підтримка установ першого рівня додатковими послугами (підтримка ліквідності, розробка нових фінансових продуктів, внутрішні платежі, забезпечення розрахункових, валютних та інвестиційних операцій тощо). Третій, національний, рівень становить центральний кооперативний банк, який логічно завершує побудову повноцінної кооперативної системи. Ця установа має бути заснована установами другого (регіонального) рівня для забезпечення їх додатковими фінансовими послугами (вихід на міжнародний банківський ринок капіталів, міжнародні платежі, діяльність на валютному і фондовому ринках, лізинг, факторинг, страхування тощо). Отже, центральний кооперативний банк поєднає всі кооперативні банки в єдину систему, надасть їм переваги великого системного банку без втрати незалежності й автономності.

На даному етапі розвитку вітчизняної банківської системи створення кооперативних банків є доцільним, але нелегким завданням. Головні проблеми полягають у відсутності досвіду функціонування таких фінансових установ за період незалежності нашої держави, складною та своєрідною процедурою їх створення,

відсутністю нормативних та законодавчих норм регулювання діяльності кооперативних банків в Україні, що враховували б специфіку діяльності цих установ. Саме в розв’язанні окреслених питань полягають перспективи подальших досліджень стосовно проблематики створення та функціонування кооперативних банків у складі національного банківського сектору.

Література:

1. Гордійчук А.: Хочу побажати Тарасу Кутовому зберегти свій «музичний» слух до аграрної галузі і загалом для держави / А. Гордійчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://agropolit.com/interview/88-andriy-gordiychuk-hochu-pobajati-tarasu-kutovomu-zberegiti-sviy-muzichniy-sluh-dlya-agarnoyi-galuzi-i-zagalom-dlya-derjavi>
2. Гончаренко В.В. Важливість відродження кооперативних банків в Україні в умовах поглиблення кризових явищ у світовій економіці // Міжнародний кооперативний рух: генезис та тенденції сучасного розвитку: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, 16–17 лютого 2012 р. – Полтава : ПУЕТ, 2012. – с. 208-213.
3. Закон України “Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
4. Закон України “Про кредитні спілки» від 20.12.2001 р. № 2908-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2908-14>
5. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Концепція розвитку системи кредитної кооперації» від 07.06.2006 р. № 321-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/321-2006-%D1%80>
6. Постанова Верховної Ради України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань діяльності системи кредитної кооперації» від 17.12.2008 р. № 673-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/673-vi>
7. Марчук В.Ю. Кооперативні банки: перспективи розвитку в Україні / В.Ю. Марчук // Ефективна економіка. - 2016. - № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4720>
8. Стойко О.Я. Необхідність і перспективи відродження кооперативних банків в Україні / О.Я. Стойко // Продуктивність агропромислового виробництва. Економічні науки. – 2014. – Вип. 25. – с. 31 – 38.
9. Гончаренко В.В. Концептуальні підходи щодо вирішення проблеми кредитування аграрного сектора національної економіки / В.В. Гончаренко [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.pdaa.edu.ua/sites/-default/files/nppdaa/spec/19.pdf>

**ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В
УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

Бутко Наталія Валеріївна

канд. екон. наук, ст. викладач

кафедра економіки підприємства, обліку і аудиту

Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

м. Черкаси, Україна

**SUPPORTING OF THE ECONOMICAL DEVELOPMENT OF
ENTERPRISES AMID THE GROWING GLOBAL INTEGRATION PROCESSES**

Butko Nataliya

PhD in economics sciences, senior teacher

enterprise economics, accounting and audit chair

Cherkassy National University named after Bogdan Khmelnytskyi

Cherkassy, Ukraine

Основними характеристиками сучасного розвитку суб'єктів підприємницької діяльності виступають інтеграційні процеси, які є закономірними явищами еволюції економічних систем у ринкових умовах господарювання і обумовлені динамічним розвитком макросередовища, прагненням підприємств до забезпечення власних конкурентних переваг, стабільності функціонування та підвищення ефективності їх діяльності. Тобто вони слугують забезпеченню економічного розвитку підприємств різноманітних організаційно-правових форм господарювання.

Процес економічної інтеграції надзвичайно складний і суперечливий, що обумовлює широкий спектр підходів до тлумачення його сутності та значення у розвитку економічних систем, які варіюються від розгляду її як форми політики у спільних економічних відносинах до певної сукупності суб'єктів підприємницької діяльності у межах інтегрованої структури, що пов'язані фінансово-економічними і виробничо-технологічними зв'язками.

Інтеграція — складне багатогранне явище, яке відображає розвиток виробничих і економічних зв'язків підприємств секторів економіки через поєднання їх інтересів [1], спрямованих на одержання високих кінцевих результатів в процесі спільної діяльності [2, с. 21], що дають можливість раціонально використовувати і розподіляти між різноманітними галузями матеріальні, фінансові, трудові та інші види ресурсів [3], з метою підвищення ефективності їх виробництва.

Інтеграційні процеси у розвитку економіки значною мірою обумовлені тим, що будь-яка інтегрована структура набуває нових системних якостей, яких не має жодний із утворюючих її елементів. Саме ця її сторона обумовлює економічну зацікавленість суб'єктів інтеграції. Для цього економічний результат від спільної діяльності у складі інтегрованої структури має бути вищим, ніж звичайна сума економічних результатів діяльності кожного із підприємств-членів об'єднання. Інтегруючись, суб'єкти підприємницької діяльності мають змогу співпрацювати у межах об'єднання згідно з вибраною стратегією, досягаючи запланованих фінансово-економічних та виробничо-технологічних показників. Економічна вигода досягається за рахунок розширення можливостей підприємств-учасників, відкриті доступу до

фінансового капіталу, раціональному використанню кожного виду ресурсу, створення сприятливих умов для диверсифікації виробництва, мінімізації трансакційних витрат, координуванню та збалансуванню всіх етапів виробничого процесу, підвищення якості продукції, ліквідації посередницьких ланок між підприємствами виробниками та переробниками, кінцевими споживачами готового товару.

Інша характерна особливість інтеграції полягає в тому, що її результатом є виникнення нових корпоративних утворень, з якісно відмінною функцією і організаційною сутністю інтегрованого капіталу, що забезпечує отримання синергічного ефекту, який досягається через спільний узгоджений розвиток та синхронізацію декількох взаємопов'язаних видів виробництв під єдиним управлінням внаслідок їх синтезу-союзу [4, с. 59].

В результаті функціонування інтегрованих структур можливе виникнення трьох видів синергії: операційної, фінансової та управлінської.

Операційна синергія обумовлена впливом наступних факторів:

- ефектом агломерації — економія операційних витрат, яка зумовлена масштабами діяльності нової інтегрованої структури;
- економією витрат на проведення науково-дослідних робіт;
- ефектом комбінування та комплексного використання взаємодоповнюючих ресурсів;
- ефектом монополізації — збільшення сегменту ринку від інтеграції, що призводить до зростання ринкової влади, посилення ринкових бар'єрів та зменшення конкуренції;
- ефектом від зниження податкових навантажень.

Отримання фінансової синергії є результатом зниження витрат на залучення капіталу через стабілізацію грошових (фінансових) потоків, економію фінансових ресурсів, що обумовлена збільшенням масштабів діяльності нової інтегрованої структури, покращення інвестиційної привабливості, консолідацією капіталів тощо.

Управлінська синергія забезпечує ефективне використання коштів підприємств після об'єднання за рахунок оптимального формування потенціалу організаційної системи управління.

Отже, виробничо-господарська діяльність підприємств різноманітних організаційно-правових форм господарювання потребує взаємоузгодженості та розвинених взаємозв'язків, що створює основу розвитку міжгалузевих і міжпідприємницьких відносин та організації інтегрованих структур в різних галузях національного господарства з метою забезпечення їх економічного зростання. На цих взаємозв'язках ґрунтується механізм дії й поглиблення спеціалізації, розвитку кооперування та інтеграційного процесу, що створює передумови для регіональних соціально-економічних перетворень у секторах економіки країни.

Література:

1. Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства: ідентифікація і мотиви здійснення / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2006. – № 1. – С. 40–54.
2. Нестерчук Ю.О. Ресурсний потенціал підприємств продуктивних підкомплексів АПК: моногр. / Ю.О. Нестерчук, Н.В. Бутко. – Черкаси: ЧНУ імені Богдана Хмельницького, 2013. – 216 с.

3. Савченко Е. Стратегический курс развития аграрной экономики – создание крупных интеграционных формирований / Е. Савченко // АПК: экономика, управление. – 2007. – № 5. – С. 2–8.
4. Нестерчук Ю.О. Интеграційні процеси в аграрно-промисловому виробництві: моногр. / Ю.О. Нестерчук. – Умань: Видавець «Сочінський», 2009. – 372 с.

**ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЛЯ ПІДТРИМКИ РІВНЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ
БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Чакалов Роміс Костянтинівич

магістрант

кафедра менеджменту та економічної безпеки

ІНІ економіки і права

Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

м. Черкаси, Україна

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Зачосова Н.В.

**FEATURES OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT TO RETAIN
FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY LEVEL OF THE ENTERPRISE**

Chakalov Romis

undergraduate

Department of Management and Economic Security

The Institute of Economics and Law

Cherkasy National University named after Bohdan Khmelnytsky

Cherkasy, Ukraine

Supervisor – candidate. econ. science, Associate Professor, Zachosova N.V.

Аналіз звітності суб'єктів господарювання — важливий інструмент для виявлення фінансових, комерційних, підприємницьких ризиків, що супроводжують діяльність вітчизняних підприємств, та чинять вплив на стан їх економічної безпеки. У фінансовій та управлінській документації фіксуються всі події, що мають відношення до збільшення або зменшення ризику. Ризик-менеджер, аналізуючи фінансові та управлінські документи, систематично використовує всю доступну інформацію для ідентифікації небезпек, пов'язаних з умовами укладання договорів, ефективністю використання фінансових ресурсів підприємства і виконанням фінансово-господарських зобов'язань.

Наявність у менеджера надійної ділової інформації дозволяє йому швидко приймати оптимальне фінансове або комерційне рішення, впливає на правильність таких рішень і веде до зниження втрат і збільшення прибутку, що має позитивний вплив на стан економічної безпеки підприємства. Належне використання інформації при укладанні угод зводить до мінімуму ймовірність фінансових втрат.

Особливості використання обліково-аналітичного забезпечення для підтримки рівня фінансово-економічної безпеки підприємства досліджували у своїх наукових працях такі вчені, як Штангрет А.М. [1], Давидюк Т.В. [2], Гнилицька Л.В. [3].

Досягнення стану економічної безпеки підприємства відбувається за рахунок усунення зовнішніх і внутрішніх загроз, обумовлених ризиками, а також грамотного і ефективного прийняття управлінських рішень. Облік як елемент системи економічної безпеки підприємства є основним процесом при обробці, аналізі і систематизації даних фактів господарської діяльності.

Таким чином, бухгалтерський облік як інформаційна система надає можливість формування об'єктивної інформації про стан господарюючого суб'єкта та забезпечує користувачів інформацією про реальні моделі фінансово-господарської діяльності сучасних підприємств.

Основна мета бухгалтерського обліку у контексті забезпечення економічної безпеки полягає у наданні користувачам своєчасної, достовірної, корисної інформації, необхідної для прийняття ними ділових рішень.

Якісну систему інформаційного забезпечення процесу управління фінансово-економічною безпекою необхідно формувати на стадії створення підприємства. Система бухгалтерського обліку повинна відображати специфіку діяльності суб'єкта господарювання, і бути адаптованою до його конкретних інформаційних потреб. У процесі діяльності підприємства керівництво повинне контролювати роботу бухгалтерії і своєчасно коригувати завдання, вирішення яких спрямоване на забезпечення економічної безпеки бізнесу і на його ефективний розвиток.

Формування якісної інформації можливо тільки в умовах тісної взаємодії бухгалтерії зі структурними підрозділами підприємства, тому керівництву необхідно регламентувати порядок встановлення горизонтальних зв'язків, каналів руху інформації між структурними підрозділами та бухгалтерією.

Організація аналітичного процесу з питань економічної безпеки підприємства повинна бути такою, щоб забезпечити виконання наступних вимог:

- мінімізувати шляхи збору і обробки інформації, яка використовується в системі фінансово-економічної безпеки підприємства;
- мінімізувати кількість операцій і документації, пов'язаних з системою фінансово-економічної безпеки;
- підвищення ефективності праці аналітиків з питань фінансово-економічної безпеки підприємства;
- гарантувати достовірність отриманих даних;
- забезпечити порівнянність даних та їх інформаційну цінність для управління фінансово-економічною безпекою підприємства.

Ефективно організоване обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки в організаціях дає змогу формування інформаційної бази для планування, прогнозування діяльності суб'єкта господарювання, а також оцінки досягнення поставлених цілей в контексті забезпечення економічної безпеки.

Література:

1. Штангрет А.М. Процес здійснення обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства / А.М. Штангрет // Наукові записки [Української академії друкарства]. Серія : Економічні науки. - 2015. - № 2. - С. 15-22.

2. Давидюк Т.В. Підвищення фінансової складової економічної безпеки через розвиток обліково-аналітичного інформаційного забезпечення діяльності підприємства / Т.В. Давидюк // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. - 2013. - Вип. 42. - С. 171-179.

3. Гнилицька Л.В. Використання обліково-аналітичних технологій при розробці методики управління підприємницькими ризиками в системі економічної безпеки підприємства / Л.В. Гнилицька // Бухгалтерський облік і аудит. - 2012. - № 3. - С. 41-47.

**ПРОБЛЕМЫ УЧЁТА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ НА
ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ**

Черкашина Надежда Сергеевна

студент

кафедра статистики, учёта и аудита

экономический факультет

Харьковский национальный университет им.В.Н. Каразина

г. Харьков, Украина

Научный руководитель – канд.экон. наук, доц. Косатая И.А.

**ACCOUNTING ISSUES OF INVECTORIES ON THE ENTERPIRSES OF
UKRAINE**

Cherkashina Nadia Sergiivna

student

Department of Statistics, Accounting and Auditing

Faculty of Economics

Kharkiv National University of V.N. Karazin

Kharkiv, Ukraine

Supervisor - Candidate of Economic Sciences, assistant professor Kosataya I.A.

Формирование в Украине рыночной экономики требует повышения производственных мощностей и конкурентоспособности продукции, как на отечественном рынке, так и за рубежом. Факт того, что хозяйственная деятельность предприятий и рост их производственного потенциала обеспечиваются достаточностью и рациональностью использования запасов определяет актуальность данного исследования. В работе освещено понятие запасов, рассмотрены основные аспекты их учёта, классификации, оценки, проанализированы существующие проблемы учёта запасов на предприятиях Украины, а также предложены пути и рекомендации по их устранению.

Ключевые слова: производственные запасы, бухгалтерский учёт, себестоимость, оценка, признание запасов, контроль.

Постановка проблемы. Запасы — материальная основа функционирования экономических субъектов всех форм собственности, что обуславливает

необходимость совершенствования систем их учёта и контроля на предприятии. Формирование учётной информации о такой категории, как запасы, является определяющим фактором эффективного развития и увеличения производственного потенциала как предприятий, так и государства.

Анализ последних исследований публикаций. Исследованию проблем учёта производственных запасов в Украине посвящают свои работы такие известные учёные-экономисты, как О.В. Балдуева, Ф.Ф.Бутинец, В.Г. Линник, В.С. Рудницкий, В.В. Сопко, Н.М. Ткаченко и др. Однако, проблематика учёта запасов на предприятиях остается актуальной и требует разрешения.

Постановка целей и задач. В рамках решения таких задач, как определение роли запасов в хозяйственной деятельности, оценка организации их учёта на предприятиях Украины, статья имеет целью исследование современных проблем учёта запасов и определение путей их нивелирования.

Изложение основного материала исследования. Методология формирования бухгалтерской информации о запасах содержится в П(с)БУ9 «Запасы», в котором запасы определяются как активы, удерживаемые для дальнейшей продажи при условии обычной хозяйственной деятельности; пребывающие в процессе производства с целью последующей продажи продукта производства; удерживаемые для потребления во время производства продукции, выполнения работ, предоставления услуг, управления предприятием. Классификация производственных запасов может производиться по способу использования в производственном процессе, по месту хранения, по выполняемым функциям и прочим критериям (рисунок 1).

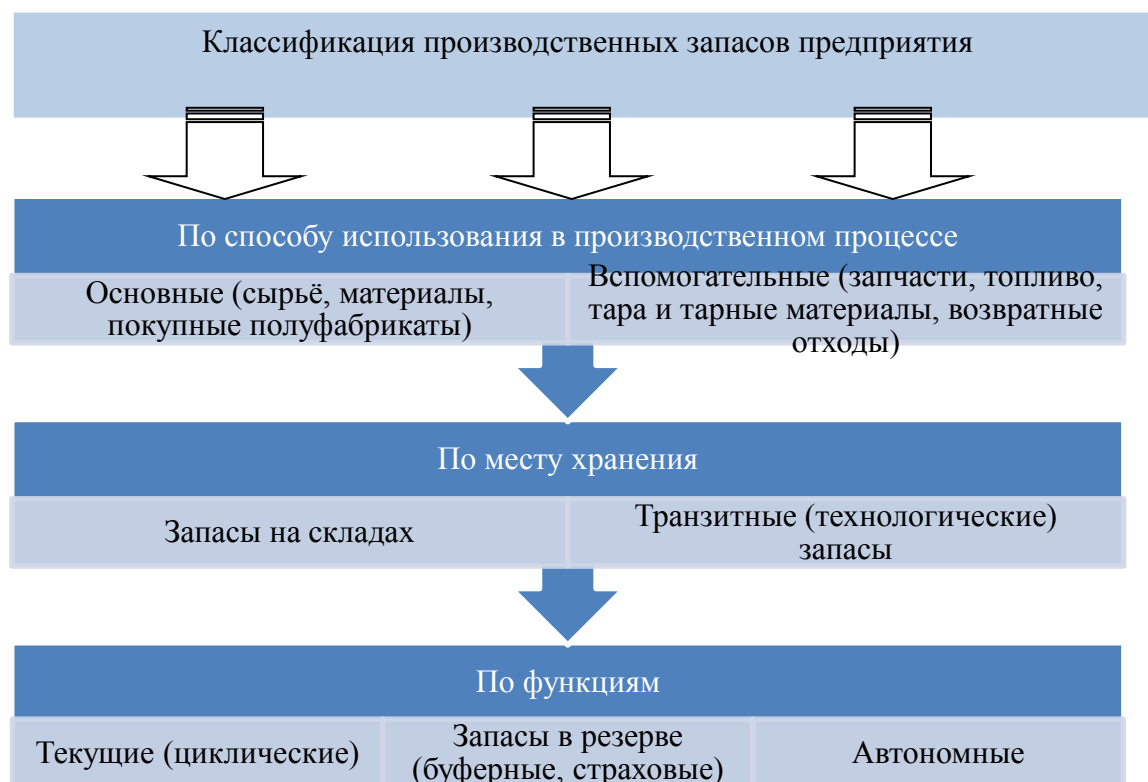


Рис. 1. Классификация производственных запасов предприятия

Если приходуются производственные запасы по первоначальной стоимости, то при выбытии их путём отпуска в производство, списания, продажи, бартера запасы оцениваются по одному из следующих предусмотренных П(с)БУ 9 «Запасы» и избранной учётной политикой предприятия методов:

- идентифицированной стоимости;
- средневзвешенной себестоимости;
- себестоимости первых по времени поступления запасов (ФИФО);
- нормативных затрат.

Бухгалтерский учёт запасов на предприятиях Украины ведётся на активном синтетическом счёте 20 «Запасы» с субсчётами, закрепленными в Плане счетов одним из таких способов:

- оперативно-бухгалтерский способ предполагает ведение непрерывного текущего аналитического учёта и контроля за поступлением, перемещением, выбытием запасов в карточках складского учёта с выведением на их основе остатков по итогу периода;

- сортовой способ предполагает ведение аналитического учёта запасов в открытых по каждому их виду карточках складского учёта, данные которых по итогу периода сравниваются с ведомостями за месяц;

- партионный способ предполагает группировку первичных документов по номенклатурным номерам партий и ведение аналитического учёта по счетам и по складам

Правильная организация систем бухгалтерского учёта и внутреннего контроля производственных запасов имеет в современных вариативных и сложных условиях формирования в Украине рыночной экономики имеет первоочередное значение. [2]

Участок учёта запасов отличается сложностью и трудоёмкостью как на производственных предприятиях, так и на занимающихся исключительно торговой деятельностью, чем обуславливается факт частого обнаружения ошибок и недостатков в действующих системах организации бухгалтерского учёта их поступления и использования.

Так, с целью формирования достоверных и полных данных о запасах в системе управления хозяйствующим субъектом следует учитывать имеющуюся практику распространенных проблем учёта и предпринимать необходимые меры по их устранению и предотвращению.

Обобщенные результаты анализа проблематики учёта производственных запасов проиллюстрированы на рисунке 2.

Актуальны и вопросы доработки отечественной методологии учёта запасов и унификации их с международными аналогами для предприятий Украины, ведущих ВЭД. В этой связи, целесообразно рассмотреть основные различия в определениях и принципах учёта категории «запасы» в МСБУ и П(с)БУ.

Так, классификацию запасов МСБУ П(с)БУ расширяют выделением группы МБП. [1, с. 232] Согласно П(с)БУ ПС запасов при покупке, бесплатном получении, обмене на подобные активы, внесении как УК, создания будет определяться по-разному. В МСБУ ПС не оговаривается. [3, с. 353] В отличие от МСБУ в П(с)БУ не предполагается создание резерва обесценения запасов. Согласно П(с)БУ в стоимость ПЗ не включаются финансовые расходы, в то время как по МСБУ исключаются из неё

должны затраты на длительное хранение запасов, не относящиеся к производственному процессу. [2]



Рисунок 2. Современные проблемы и пути совершенствования систем учёта производственных запасов на предприятиях Украины [2]

Основные результаты исследования.

Так, при организации систем БУ и ВХК ПЗ на предприятиях Украины должны соблюдаться нормативно-законодательные акты. Именно на них, с учётом специфики организации должны базироваться положения её учётной политики в отношении запасов, должностные инструкции работников и т.п. Требуется формировать текущий, гарантийный, подготовительный запасы ТМЦ. Запасы должны подлежать маркировке, а операции с ними — отражаться с использованием средств автоматизации по единому методу.

Выводы.

Резюмируя, можно сказать, что реализация вышеперечисленных принципов и методов совершенствования учёта запасов на практике позволит оптимизировать финансово-экономическую деятельность отечественных предприятий, а значит повысить производственный потенциал Украины в целом.

Литература:

1. Артемьева Л. Учёт МБП / Л. Артемьева // Баланс. - 2008. - № 53. - С. 24-25.
2. Голов С.Ф. Бухгалтерский учёт в Украине: анализ состояния и перспективы развития: [монография] / С.Ф. Голов. – К.: Центр учебной литературы, 2007. – 522 с.
3. Голов С.Ф. Бухгалтерский учёт по международным стандартам: примеры и комментарии: [практ. пособ.] / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко. – К.: Либра, 2001. – 840 с.
4. Рыбалко О.М. Совершенствование учёта производственных запасов / О.М. Рыбалко // Государство и регионы. Серия «Экономика и предпринимательство».– 2008. – № 3. – С. 210–215.

FACTORS THAT AFFECT CONDUCTING BUSINESS INTERNATIONALLY

Chigarevskaya Elizaveta Petrovna

student

Department of Economics and Management at the enterprise

Faculty of Economics and Management

Yanka Kupala State University of Grodno

Grodno, Belarus

*Scientific adviser – Associate Professor, Candidate of Physical and Mathematical
Sciences Setko E.A.*

With the increasing globalization of the world economy companies are going to the European market more actively. International deals, projects and other forms of cooperation are growing in quantity. That means that for doing business it's necessary to study the factors which are acceptable in different countries, i.e. besides economic and political factors it's necessary to learn and to take into account cultural differences, religious beliefs, norms of behavior for negotiations beforehand.

The first main element for doing business is culture. In fact, a number of cultural factors influence business development at the international level. People are egocentrics by

nature, therefore, our behavior is often determined by the existing system of values [1]. Values formed in one or another culture, determine what exactly is preferred within a particular culture. To realize how important values are when doing business in foreign markets the failure of the appearance of the social network "Facebook" on the Japanese market can be used as an example. Representatives of this culture do not like to flaunt their personal life, so most Japanese have just registered in the social network "Facebook" without further use [2]. This example demonstrates how important it is to learn the values and beliefs of different cultures before starting activities in another country. Otherwise, the results will be unsatisfactory.

The next aspect is religion. Despite the fact that business is a very distant sphere from religion, you must learn its features and its impact on your potential consumers in order not to end in a fiasco. So, if you want to trade swimwear or short pants in Muslim countries you may get trapped because religion has a great impact on the population's preferences in product choice. For example, in the city of Amritsar, located in the North of India, McDonald's was opened where meat food can't be ordered because cow is a sacred animal for the majority of the local population. As far as the Muslim minority is concerned people cannot eat pork according to their religious beliefs [3]. As you know the McDonald's restaurant chain is famous for its hamburgers, nuggets and chisburgers. So it is difficult to imagine such an institution in a vegetarian version. But in practice, it has become an excellent and profitable solution.

Thirdly, it is language. The language barrier has not been canceled. Don't fool yourself that knowing the English language you'll have an open road everywhere. Undoubtedly, it is an international language, but in everyday life we constantly have to deal with different mentalities. The ability to speak the language of your partners should not be underestimated. So the basic knowledge of a language is enough to create a friendly atmosphere.

The results of the “Competition without borders” prove the above mentioned. The research company "Economist Intelligence Unit" jointly with the international educational center of English language learning "Education First" presented the results of global survey, named “Competition without borders”. It was conducted among 572 executives of commercial and non-profit organizations. According to the survey, almost half of the respondents (49%) considers that misunderstanding in communication and inaccuracies in translation may not only be obstacles in international deals, but may also result in big financial losses" [4].

To sum up, it goes without saying that cultural factors are of great importance for doing international business. Studying and taking into account cultural differences will help to achieve better results, to expand the boundaries of activities and business performance in general.

References:

1. Искренко, Э.В. Международный маркетинг: учеб.-метод. пособие / Э.В. Искренко. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2014. – 122 с.
2. Балин, Д.В. Главная ошибка Facebook/ Д.В. Балин [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://denis-balin.livejournal.com/1125154.html>. – Дата доступа: 10.01.2017.

3. Соловьёв, П.И. Узнай Как/ П.И. Соловьёв [Электронный ресурс]. – РФ, 2015. – Режим доступа: <http://uznay-kak.ru/news/4169/>. – Дата доступа: 09.01.2017.
4. Кузнецова, Е. Мировой бизнес натолкнулся на языковой барьер/ Е. Кузнецова// Коммерсантъ. Издательский дом. [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://kommersant.ru/doc/1923634>. – Дата доступа: 07.01.2017.

NON-STANDARD MARKETING POLICY OF THE DYSON COMPANY

Chigarevskaya Elizaveta Petrovna

student

Department of Economics and Management at the enterprise

Faculty of Economics and Management

Yanka Kupala State University of Grodno

Grodno, Belarus

Scientific adviser – Associate Professor, Candidate of Physical and Mathematical Sciences Setko E.A.

Most world companies build their business on generally accepted laws, expanding a product range and continually increasing the amount of money spent on advertising. Dyson Company is a world known company which sells vacuum cleaners. The company uses a completely different approach, destroying stereotypes of production and marketing.

Everyone knows that any company tries to maximize its profits. A typical company selling home appliances and vacuum cleaners such as Scarlet and Digital usually try to achieve this by successful marketing campaigns that require considerable financial outlays caused by high R&D resource demand. However, products of these companies differ little from the ones of other competitors on the market. Their ability to reduce production costs with the aim of attracting buyers with lower price, usually lies in the fact that companies production facilities are located in developing countries that gives an opportunity to reduce wages costs and be closer to raw material sources.

Dyson Company goes another way. It spends less than 1% of its turnover on advertising and about 9% on research and development work. Compared with Samsung Company's expenditure on the R&D department that is only 3.7% of the turnover [1, pg. 378]. The price of Dyson products is much higher because of the expensive researches in the field of innovative technologies.

As mentioned earlier Dyson Company focuses on technology, tries to upgrade its products, and have no equals on the market. However, there are a big number of competitors that sell products at lower prices. The marketing research of Russian and foreign markets has shown that according to TGI Russia on the Russian market 49% of customers are guided by the recommendations of their friends in purchasing [1, pg. 380]. This plays a significant role because the Dyson vacuum cleaners are of high quality. Electronics stores try to advertise product brands rather than a specific model. From this point of view Dyson vacuum cleaners have the advantage over other big companies such as Samsung, that provide a wide range of different products. According to James Dyson, Dyson Company is trying to sell its products with the help of distributors, such as "Technopark",

“Mediamarket”, “M.video”, “Eldorado”, “Technosyla”, i.e. not via its own website or websites of partner companies because it is a way to reduce costs [2].

By the end of 2013 Russia has taken the fifth place on the world market in the quantity of Dyson vacuum cleaners sold (4.5 million pcs per year). The USA and the UK take the leading position in selling Dyson products: i.e. 34% and 37% respectively [1, pg. 382].

James Dyson was able to make business effective: his company has no managers. The brand product line includes no more than 10 models that are subjected to annual updates. A Dyson vacuum cleaner is as twice as expensive than an average vacuum cleaner but it does not prevent it from conquering the world markets. As a result company’s net profit is almost 18% and sales are higher than \$705 million. The company's products have received awards for design decisions and are even on display as exhibits in museums around the world [2].

References:

1. Розанова, Н.М. Практикум по экономике отраслевых рынков: учеб.пособие / Н.М. Розанова. – Москва: Юрайт, 2015. – 495 с.
2. Алалин Д.И. Dyson: как построить бизнес без рекламы/ Д.И. Алалин [Электронный ресурс]. – Москва, 2016. Режим доступа: http://www.cnews.ru/articles/dyson_kak_postroit_biznes_bez_reklamy_ - Дата доступа: 12.01.2017.

КОНТРАКТАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ГАРМОНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ УЧАСНИКІВ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Даниленко Валерій Володимирович

аспірант

кафедра обліку та аудиту

факультет бізнесу та менеджменту

Харківський національний технічний університет сільського господарства

імені Петра Василенка

м. Харків, Україна

Науковий керівник – доктор екон. наук Красноруцький О.О.

CONTRACTS AS A TOOL OF AGRICULTURAL PRODUCTS MARKET OPERATORS ECONOMIC INTERESTS HARMONIZATION

Valerii Danylenko

PhD Student

school of accounting

department of business and management

Petro Vasylenko Kharkiv national technical university of agriculture

Kharkiv, Ukraine

Supervisor – doctor of sciences (economics), professor O. Krasnorutskyu

Чи можуть покупці сільськогосподарської продукції використовувати контракти для створення та реалізації свого ринкового домінування? Дуже часто

фермери та малі сільськогосподарські підприємства мають лише декілька опцій реалізації своєї продукції через неспроможність конкурувати на закордонних ринках та обмеженість в коштах на транспортування продукції до потенційно зацікавлених споживачів. Канали реалізації також можуть обмежуватися через насиченість ринку під час збору врожаю, високу вартість зберігання та малу кількість локальних покупців. Виробники продукції тваринництва мають доступ до лише кількох заготівельників, які готові придбати їх худобу. Аналогічно, мала кількість переробників та посередників контролює скупку зернових та овочів. Тобто ринок більшості видів сільськогосподарської продукції має чітко виражену олігопсонічну побудову своєї конкурентної структури.

За допомогою сільськогосподарських контрактів регулюються транзакції між виробниками, посередниками та переробниками на висококонцентрованих ринках. Контракти допомагають створити великі та стабільні надходження сировини до крупних заводів, що забезпечує ефективну організацію виробництва та мінімізацію витрат. Контракти також знижують ризик недоотримання доходів малими підприємствами та частково перекладають цей ризик на великі, які є більш стійкими. Проте, використовуючи контракти, переробники можуть негативно впливати на рівень економічної ефективності виробництва сировини шляхом встановлення олігопсонічно або монопсонічно низької ціни. Головне питання в тому, які саме і яким чином контракти допомагають заготівельникам підвищувати свою ринкову вагомість. Дана робота описує випадки, коли покупці знижують закупівельні ціни на ринку продукції тваринництва. Процеси розвитку конкурентних структур ринків тваринницької продукції в напрямі побудови олігопсонічних та, навіть, монопсонічних моделей, які мають місце в сучасних умовах, призводять до суттєвого пригнічення економічних інтересів підприємств-товаровиробників та спричиняють згортання виробництва продукції тваринництва через низький рівень його економічної ефективності. Тому актуалізується питання перерозподілу економічних інтересів та зміщення центрів утворення доходів, достатніх для здійснення розширеного відтворення у виробничій сфері, в бік товаровиробників [1].

Покупець реалізує свій ринковий потенціал через створення тиску на ціни та збереження їх низького рівня шляхом обмеження своїх закупок. На конкурентних ринках в разі зниження обсягу закупок одним покупцем одночасно збільшуються обсяги закупок цієї продукції іншими. Тому, на такому ринку заходи одного покупця не можуть створити вагомого ефекту на ринкові ціни загалом. Але, якщо на ринку немає достатньої кількості покупців для відповідної реакції на дії свого конкурента або ці потенційні покупці не здатні збільшувати розміри свого попиту, то один окремих безпосередній учасник ринку здатен чинити суттєвий вплив на ціни та ринок, в цілому. Група покупців також може об'єднувати зусилля для лімітування своїх закупок та створення тиску на ціни за допомогою лідерства в ціні, обсягах або застосування інтеграційних інструментів.

Економічна теорія виділяє три шляхи реалізації ринкового домінування, використовуючи контракти на ринках монопсонії. Умови контрактів можуть *запобігати появі нових конкурентів*; вони можуть *обмежувати цінову конкуренцію*, тим самим дозволяючи окремій фірмі реалізовувати політику збільшення ринкового домінування; або вони можуть *сприяти дискримінації цін*. Ми продемонструємо три

стратегії на прикладах ринків основних видів продукції тваринництва, які є приводом до численних дискусій щодо розподілу ринкової влади.

1. *Створення бар'єрів входу на ринок.* Заготівельники отримують значні вигоди від збільшення масштабів виробництва, тому для потенційно нового учасника ринку дуже важливо створити еквівалентне за масштабом виробництво на локальному ринку для ефективного ведення економічної діяльності. Якщо існуючий заготівельник за допомогою контрактів зможе зв'язати суттєву частку пропозиції місцевої худоби, новому учаснику доведеться сплатити істотно вищу ціну для забезпечення себе сировиною, наприклад, за допомогою придбання худоби на спотових ринках [1]. Таким чином, контракти шляхом збільшення витрат нових учасників створюють бар'єри для входу на ринок. Після цього існуючі учасники можуть знижувати ціни на спотових ринках через обмеження обсягів закупок на цих ринках.

2. *Обмеження цінової конкуренції.* В принципі, контракти можуть укладатися з метою стримування конкурентів від використання агресивних методів конкурентної поведінки. Часто, за допомогою контрактів визначають формулу базової ціни на продукцію в межах того чи іншого ринку. Одним з підходів до визначення базової ціни є вибір найвищої з них на спотовому ринку, яка була сплачена за худобу протягом досліджуваного періоду. Механізм відомий під назвою ТОМР (“*top of the market pricing*”). Після цього в контрактах вказуються відхилення від номінальної ціни, які пов'язані з якістю продукції або іншими особливостями угоди. Використання особливостей механізму ТОМР може змінювати стратегію становлення ціни на спотовому ринку. Якщо переробник пропонує не характерно велику спотову ціну продавцю, наприклад, якщо останній має інші пропозиції, цей переробник також буде зобов'язаний сплатити відповідну високу ціну за всіма своїми контрактами, враховуючи вищезгадану угоду. Беручи до уваги додаткові витрати на реалізацію агресивних стратегій поведінки, інші учасники можуть відмовитись від участі у такого роду змаганнях.

Також, певні пункти контрактів використовують для обмеження цінової конкуренції між покупцями та продавцями. Умови деяких контрактів містять пункти конфіденційності, які зобов'язують фермерів зберігати деталі контракту в секреті від інших фермерів. Зважаючи на те, що укладач контрактів зазвичай вказує більшу кількість товару, ніж будь-який фермер готовий запропонувати, такі умови можуть забезпечити покупців суттєвою інформаційною перевагою при веденні переговорів [2].

3. *Дискримінація цін.* На додаток, розглянемо практику сплати покупцем різної ціни за аналогічну продукцію, наприклад, за худобу ідентичної якості. Припустимо, покупець має певну ринкову владу, яка реалізується за допомогою обмеження обсягів закупок та створення тиску на рівень цін. Покупець може підвищувати рівень доходів купуючи та перероблюючи додаткову сировину, але за умови, що найвища ціна буде сплачена тільки за цю худобу, без збільшення ціни на худобу, яка вже була придбана. Одним зі способів реалізації такої стратегії є пропозиція ексклюзивного контракту щодо цієї додаткової сировини за ціною вищою за номінальну на спотовому ринку (ексклюзивним контракт вважається тому, що він розрахований на участь обмеженої кількості продавців та обмеженої кількості продукції) [3]. Таким чином, заготівельник може чинити вплив на спотові ціни, купуючи сировину за меншими цінами та

підвищуючи їх в момент створення достатньої кількості запасів. Така стратегія гарантує переробнику більш ефективну реалізацію своєї економічної діяльності за рахунок збільшення масштабів виробництва, а також певні конкурентні переваги на ринку за рахунок збільшення витрат конкурентів.

Література:

1. Красноручський О.О. Структура систем розподілу продукції на ринках продовольства та сільськогосподарської продукції / Олексій Олександрович Красноручський. // Вісник СНАУ Сер. "Економіка та менеджмент". – 2008. – №4. – С. 43–48.
2. Sanghyo K. Analysis of Agricultural Storage Using Futures and Options Market: PhD Thesis / Sanghyo Kim – The Ohio State University, 2015. – 107 с.
3. Gersch M. Customer Relationship Management / Martin Gersch. // Business Relationship Management and Marketing. – 2015. – С. 296–307.
4. Chao-Bérof R. Global Dynamics in Agricultural and Rural Economy, and its Effects on Rural Finance / Renee Chao-Bérof. // Finance for Food: Towards New Agricultural and Rural Finance. – 2013. – С. 10–17.

РОЗВИТОК СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ

Дашко Ірина Миколаївна

к.е.н., доцент кафедри обліку та менеджменту

Криворізький Факультет Запорізького Національного Університету

м. Кривий Ріг, Україна

В даний час професія менеджера є однією з самих затребуваних на ринку праці. Поняття «менеджмент» виникло відносно недавно — з початку 90-х років минулого століття. Його появу зазвичай пов'язують з переходом України до ринкової економіки. До цього моменту на протязі багатьох років функціонування командно-адміністративної системи мала місце недооцінка теорії і практики управління. Однак на початку ХХІ століття в період активних соціально-економічних перетворень менеджмент став реальним чинником розвитку бізнесу в різних сферах економічної діяльності. До теперішнього часу накопичений значний практичний досвід управління в області, торгівлі, промисловості, сільського господарства, кооперації і т.д. При цьому спостерігається недостатня теоретична розробленість питань менеджменту. Хоча і теорія менеджменту характеризується великою кількістю різних шкіл, теоретичних і практичних підходів, але вони досить важко піддаються класифікації і періодизації, тому існують різні точки зору з цих питань.

Гуманізація менеджменту, як все більша переадресація уваги від технологічного управління до управління людською поведінкою в організації, спричинила змішання інтересів класичної теорії менеджменту до питань поведінкового характеру. Таким чином, для раціонального управління необхідно раціональне бачення і розуміння, як теорії, так і практики менеджменту. У свою чергу на сучасний розвиток менеджменту в Україні впливає перехід від традиційного менеджменту до сучасного.

Менеджмент — це сукупність функцій, спрямованих на ефективного та результативне використання ресурсів для досягнення певних організаційних цілей. Під ефективністю розуміють розсудливе і економне використання ресурсів. Результативністю називають прийняття правильних рішень й їхнього успішне виконання. Загалом організації, котрі досягають успіху, є як ефективними, то й результативними.

Менеджмент можна характеризувати як науку, яка спирається на об’єктивні закони та закономірності, чіткі правила й технології. З іншого боку, менеджмент має справу з людськими спільнотами, які суттєво відрізняються одна від одної звичками, традиціями, життєвими цінностями, інститутами, рівнем освіти, суспільною мораллю тощо. За допомогою менеджменту людське суспільство з хаотичного перетворюється на високоорганізоване й ефективне. Сучасна ситуація в теорії та практиці світового менеджменту характеризується співіснуванням і взаємодією трьох основних підходів: системного, процесного і ситуаційного, при явному домінуванні останнього. Сучасний менеджмент в значній мірі відрізняється від традиційного менеджменту. Так, традиційний менеджмент виходить з уявлення процесу управління у вигляді виконання менеджменту ряду функцій, що включають:

- планування,
- організацію,
- координацію,
- активізацію
- контроль.

Традиційний менеджмент засновано на поділі процесу управління за функціями:

- планування — формування цілей організації і вибір шляхів їх досягнення;
- контроль — визначення відповідності характеристик управління цільовим плановим параметрам та оцінка ефективності дій менеджерів та їх підрозділів;
- координація — забезпечення взаємодії між різними ланками підрозділів, організаціями та управлінськими працівниками;
- мотивація — система стимулів ефективної праці, створення цільових установок ефективної праці.

Ці функції іноді розширюють і додатково включають такі, як:

- організація (як функція управління) — визначення того, як повинні бути досягнуті цілі, ким і коли, розподіл робіт між виконавцями;
- лідерство — керівництво та мотивація персоналу, вирішення конфліктних ситуацій;
- підбір і розстановка кадрів персоналу — вироблення і проведення кадрової політики організації в області прийому на роботу, розстановка по робочих місцях, а також методи оцінки кадрів.

Сучасний менеджмент супроводжується рядом важливих нових функцій, які багато в чому відрізняються, а в деякому своєму прояві доповнюють функції традиційного менеджменту, а саме:

- інтелектуальний характер процесів прийняття рішення;
- розгалуження єдиної системи загального менеджменту на інвестиційний менеджмент, маркетинговий, інноваційний та інші;

- виникнення нових функцій менеджменту, що пов'язано з ускладненням середовища управління, необхідністю максимального використання всіх внутрішніх резервів менеджерів, зростанням впливу менеджерів на кінцеві результати, необхідністю зростання інтелектуального рівня керівництва та кваліфікації менеджерів;

- використання інформаційних технологій в менеджменті.

Необхідно зазначити, що однією з найбільш сильних тенденцій розвитку сучасного менеджменту є посилення процесу наділення владою співробітників, їх залучення до процедури прийняття рішень. Традиційна модель, коли менеджер контролює працівників, в умовах високотурбулентної зовнішнього середовища перестала бути ефективною. Під наділенням владою мається на увазі не стільки передача владних повноважень, скільки оцінка потенціалу працівників та її розкриття. У співробітників зростає потреба в довірі, спілкуванні, у зв'язку з чим зростає значення особистих контактів персоналу, що дозволяє зрозуміти, чого чекати один від одного. Особливу важливість в умовах інформаційної революції і введення системи трудових відносин, при якій співробітники працюють спільно, але не разом, набуває адекватне інформування кожного працівника, особливо про зміни. Найціннішим активом будь-якої компанії XXI століття стають працівники розумової праці та їх продуктивність. Найбільшою і швидкозростаючою групою персоналу в категорії працівників розумової праці стають «нові службовці», які займаються не тільки інтелектуальною працею, але і фізичною, гармонійно поєднуючи їх.

Таким чином, слід виділити головні складові сучасного менеджменту в Україні, які безпосередньо впливають не тільки на успіх компаній, але і на економіку в цілому:

- культура організації повинна розглядатися як важливий фактор прибутку і конкурентоспроможності комерційної організації, як фактор успіху, ефективності діяльності, а часом і виживання некомерційних організацій.

На відміну від національної культури, яка носить досить інерційний характер, культура організації може значно змінюватися протягом нетривалого часу (місяці, роки). Методи формування позитивної культури організації, як правило, носять неформалізований характер;

- стратегічне управління та стратегічне планування знаходять своє застосування у все більшій кількості конкурентних управлінських ситуацій;

- поширення концепцій, методів і моделей управління, які довели свою ефективність в комерційних організаціях, на некомерційні організації.

Нині нові умови господарювання вимагають нових підходів до управління, тому має особливе значення огляд докорінних змін, які відбуваються у сфері управління, оскільки триває зміна соціально-економічної системи. Постає необхідність рішуче ламати стереотипи мислення, які склалися протягом тривалого часу.

Першою з проблем українського менеджменту є самозакоханість, тобто більшість керівників впевнені, що тільки вони знають, як чинити правильно, і абсолютно не погоджуються з чужою думкою.

Наступною значною проблемою є те, що український бізнес, і не лише український, зосереджений на заробітку грошей. Для сучасного українського бізнесу

характерна зацикленість на грошах, недостатня духовність і творчість. Це зумовлено економічною ситуацією в нашій країні. Разом з тим, вже є бізнесмени, для яких «нести в світ прекрасне» - не пусті слова. Вони прагнуть покращити цей світ у рамках своїх можливостей. Заради справедливості варто відзначити, що їм працювати в нашій країні не простіше, однак внутрішні відчуття, з яким вони працюють, зовсім інші. І, дуже добре, що такі бізнесмени в нашій країні є.

Третьою проблемою вітчизняного бізнесу є те, що ніхто або майже ніхто насправді не думає про споживачів. Річ у тому, що наша країна ще не доросла до максимальної орієнтації на клієнта. У нас основне завдання на даному етапі розвитку — вижити за всяку ціну. Необхідно пам'ятати, що вижити можна тільки завдяки клієнтам, оскільки в кінцевому рахунку бізнес існує для клієнтів, а не для керівництва. Основою бізнесу повинна стати клієнтоорієнтованість, а не збагачення компанії. Якщо дотримуватись цього правила, то й збагачення стане саме собою зрозумілим, адже коли думаєш про клієнтів, є шанс заробити гроші.

Четверта проблема — жадібність і конкуренція. Ми можемо спостерігати, як у цілих галузях бізнесу виникають складності через те, що люди знищують один одного і не вміють співпрацювати. Особливо, якщо галузь висококонкурентна. Поняття конкуренції саме по собі жорстке і передбачає вигреш за рахунок програшу іншого, але ж у конкуренції також можливий варіант «виграю я — виграє інший».

Наступна проблема — це нарцисизм або зосередженість на власній величі. Багато українських бізнесменів думають буквально так: «мій бізнес — це я». Такі бізнесмени не будуть думати про людей, які розвивають його бізнес. Для них характерна позиція: якщо в компанії трапляються невдачі — винні співробітники, але якщо стався успіх, то він став можливий завдяки особистим зусиллям керівника. Ця проблема свідчить про невміння розділяти успіх зі своїми співробітниками.

Шоста значна проблема українського менеджменту — це зосередженість на цифрах, що називається «нічого особистого». Через зацикленість на цифрах і цифрових показниках ми постійно стикаємося з проблемою у відносинах, через що нерідко можуть виникнути конфлікти.

І остання за порядком, але одна із найважливіших — небажання що-небудь змінювати, схильність зберігати стабільність, прагнення охороняти свій status quo, свою позицію, посаду та напруження, пишатися минулими заслугами та досягненнями і продовжувати робити все, як раніше, зберігати непорушність процесів у компанії, які одного разу призвели до успіху. Такий підхід буквально означає самогубство. Безумовно, пишатися минулими досягненнями або минулими стратегіями можна, але вони працюють не завжди.

Отож, завдання менеджменту в ринкових умовах господарювання стають дедалі більш складними, охоплюючи не тільки виробництво, розподіл, обмін, фінансування, але й канали та комунікації, через які здійснюються ці процеси, вирішення питань соціального характеру. Все це потребує аналізу конкретної ситуації за всіма прийнятними факторами, оцінки ступеня їх впливу на діяльність організації з метою розробки прийняття та реалізації управлінських рішень. Сучасні менеджери повинні бути дослідниками власних організацій, проектувальниками, котрі створюють пізнавальні процеси, які роблять можливим самоорганізацію, тобто все необхідне для ефективного управління підприємницькою діяльністю, що постійно

змінюється та оновлюється.

Література:

1. Будзан Б.П. Менеджмент в Україні : сучасність і перспективи. / Б.П. Будзан // К. : Основи, 2011. – 349 с.
2. Скібіцька Л.І. Тайм – менеджмент : навч. посібник для економ. вузів / Л.І. Скібіцька. – К. : Кондор, 2009. – 528 с.
3. Туленков М.В. Сучасні теорії менеджменту : навч. посібник / М.В. Туленков. – К. : Каравела, 2012. – 304 с.
4. Федоренко В.Г. Основи менеджменту : підручник для вузів / В.Г. Федоренко. – К. : Алерта, 2007. – 420 с.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Дердель Виктория Валериевна

Студентка группы МПП-14

Факультет экономики и менеджменту

*Государственное Высшее Учебное Заведение «Донецкий Национальный
Технический Университет»*

Старший преподаватель — Мирошниченко А.Б.

ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

Derdel Victoria Valerievna

Student group MPP-14

Faculty of Economics and management

State Vissee School "Donatski National Technical University"

Scientific director — Miroshnichenko A. B.

Постановка проблемы: Основной целью хозяйствующих субъектов в рыночной экономике является обеспечение конкурентоспособности товаров или оказываемых услуг, так как от этого напрямую зависит финансовое благосостояние организации. Практика показывает, что этой цели наиболее часто достигают организации с более высоким конкурентным потенциалом. У менеджеров возникает естественный вопрос оценки ранга своего предприятия среди конкурентов. Для целей управления конкурентоспособностью необходимо наличие объективного инструмента ее оценки. Ошибка в выборе метода измерения может привести к принятию ошибочных управленческих решений. Каждая компания оценивает свою конкурентную позицию по своей методике и эффективность ее применения не афиширует.

Ключевые слова: конкурентоспособность, методы оценки, мероприятия по повышению конкурентоспособности.

Актуальность. Выход на рынок сбыта практически всегда предполагает вступление в конкурентную борьбу, смысл которой заключается в завоевание

конкретных потребителей, пользующихся услугами конкурентов, а не в действиях против предприятий-соперников. Но чтоб выиграть в конкурентной борьбе, нужно обладать определенными преимуществами на рынке, уметь создать факторы превосходства над конкурентами в сфере потребительских характеристик товара и средств его продвижения на рынке. Поэтому изучение конкуренции и конкурентов в рамках маркетинговых исследований представляется достаточно важным и актуальным. В ходе изучения научной литературы по исследуемой проблеме было выявлено, что ни один из специалистов быть не может предложить единую методику оценки конкурентоспособности предприятия, что, однако, позволило выявить рекомендуемые направления ее проведения: оценка конкурентоспособности продукции эффективности маркетинговой деятельности и конкурентоспособности предприятия в целом. Для разработки методики оценки конкурентоспособности предприятия были проанализированы методики оценки конкурентоспособности. Наиболее известных авторов в рамках каждого из перечисленных направлений. В западной экономической науке теоретические основы конкурентоспособности были заложены ещё в работах А. Смита, П. Хейне, Ф. Котлера, И. Шумпетера. Наиболее значительный вклад в создание концепции конкурентных преимуществ и конкурентной стратегии внесли М. Портер, Ж.-Ж. Ламбен, Р. Каплан, Д. Нортон.

Постановка задания. Целью данной работы является определения путей повышения конкурентоспособности предприятия.

Основные результаты исследования. «В современной экономике, для того, чтобы создать конкурентоспособное предприятие, надо не просто модернизировать производство и управление, но и четко знать, для чего это делается, какая цель должна быть достигнута. Главным при этом должно быть одно: умение определить, быстро и эффективно использовать в конкурентной борьбе свои сравнительные преимущества. Все усилия необходимо направить на развитие тех сторон, которые выгодно отличают вас от потенциальных или реальных конкурентов» [3].

Методика оценки конкурентоспособности предприятия заключается в следующем:

- уровень конкурентоспособности считать как средневзвешенную величину по показателям конкурентоспособности конкретных товаров на конкретных рынках;
- отдельно проводить анализ эффективности инвестиционных проектов, эффективности деятельности организации, исходя из конкурентоспособности конкретных товаров на конкретных рынках;
- отдельно считать показатель устойчивости функционирования предприятия;
- прогнозировать перечисленные комплексные показатели минимум на 5 лет [5].

Чтобы оценить конкурентоспособность предприятия, необходимо понять существо проблемы, вычленив несколько следствий этого положения, а именно, что:

1. Конкурентоспособность включает три основные составляющие. Первая жестко связана с изделием как таковым и в значительной мере сводится к качеству. Вторая связана как с экономикой создания сбыта и сервиса товара, так и с экономическими возможностями и ограничениями потребителя. Третья отражает то, что может быть приятно или неприятно потребителю как покупателю.

2. Покупатель — главный оценщик товара, следовательно, все элементы конкурентоспособности товара должны быть настолько очевидны потенциальному покупателю, чтобы не могло возникнуть малейшего сомнения или иного толкования в отношении любого из них. Когда формируется «комплекс конкурентоспособности», важно учитывать особенности психологического воспитания и интеллектуальный уровень потребителей и другие факторы личного характера.

3. Каждый рынок характеризуется «своим» покупателем. Поэтому изначально неправомерна идея о некоей абсолютной, не связанной с конкретным рынком, конкурентоспособности.

«Результатом процесса согласования возможностей компании и запросов потребителей является предоставление потребителям благ, удовлетворяющих их потребности и получение компанией прибыли, необходимой для ее существования и лучшего удовлетворения запросов потребителей в будущем» [2].

В результате оценки конкурентоспособности продукции могут быть приняты следующие пути ее повышения:

1. изменение состава, структуры применяемых материалов (сырья, полуфабрикатов), комплектующих изделий или конструкции продукции;
2. изменение порядка проектирования продукции;
3. изменение технологии изготовления продукции, методов испытаний, системы контроля качества изготовления, хранения, упаковки, транспортировки, монтажа;
4. изменение цен на продукцию, цен на услуги, по обслуживанию и ремонту;
5. изменение порядка реализации продукции на рынке;
6. изменение структуры и размера инвестиций в разработку, производство и сбыт продукции;
7. изменение структуры и объемов кооперационных поставок при производстве продукции и цен на комплектующие;
8. изменение системы стимулирования поставщиков;
9. изменение структуры импорта и видов импортируемой продукции.

Принципы и методы оценки конкурентоспособности могут быть использованы для обоснования принимаемых решений при:

- комплексном изучении рынка и выборе направлений коммерческой деятельности предприятия;
- разработке мероприятий по повышению конкурентоспособности продукции;
- оценке перспектив продажи конкретных изделий и формировании структуры продаж;
- разработке предложений по развитию производственного потенциала предприятия; – контроле качества продукции;
- установлении цен на продукцию;
- отборе продукции при покупке через тендеры и торги;
- аттестации продукции;
- подготовке технических заданий по созданию новых образцов продукции;
- решению вопроса о включении в экспортную программу и снятии продукции с экспорта, либо ее модернизации;
- подготовке информации для рекламы продукции;

- решении вопроса о целесообразности патентования и поддержания патента в действии;
- разработке мероприятий по стимулированию разработчиков и поставщиков [1].

Оценка конкурентоспособности предприятия на конкретном рынке или его сегменте основывается на тщательном анализе технологических, производственных, финансовых и сбытовых возможностей предприятия, она призвана определить потенциальные возможности предприятия и мероприятия, которые предприятие должно предпринять для обеспечения конкурентных позиций на конкретном рынке [6].

Такая оценка должна содержать следующие показатели:

1. потребность в капиталовложениях фактических и на перспективу, как в целом, так и по отдельным видам продукции и конкретным рынкам;
2. ассортимент конкурентоспособной продукции, её объёмы и стоимость;
3. набор рынков или их сегментов для каждого продукта;
4. потребность в средствах на формирование спроса и стимулирование сбыта;
5. перечень мер и приёмов, которыми предприятие может обеспечить себе преимущество на рынке;
6. создание благоприятного представления о предприятии у покупателей, выпуск высококачественной и надёжной продукции, постоянное обновление продукции, чёткое выполнение обязательств по сделкам.

Результаты исследования берутся за основу при разработке стратегии предприятия, её технической, ассортиментной и сбытовой политики [4].

Результаты оценки конкурентоспособности используются для выработки вывода о ней, а также для выбора путей оптимального повышения конкурентоспособности продукции для решения рыночных задач.

Система менеджмента качества представляет собой модель менеджмента многочисленных взаимосвязанных, взаимодействующих, динамичных видов деятельности (процессов), осуществляемых предприятием. Предназначена она для постоянного улучшения деятельности по повышению конкурентоспособности предприятия на отечественном и мировом рынках. Одним из наиболее действенных инструментов повышения конкурентоспособности товара за счет повышения его качества являются группы качества и конкурентоспособности, получившие широкое распространение на развитых зарубежных предприятиях. Группы качества и конкурентоспособности — общественные добровольные формирования рабочих, инженерно-технических, управленческих, экономических и других работников различных подразделений и служб предприятия (организации), образуемые с целью коллективного и индивидуального выявления и использования резервов обеспечения и повышения качества и конкурентоспособности продукции (услуг) в целом. Такие группы являются развитием кружков качества, а затем кружков качества и производительности, получивших известность в Японии. Создание и функционирование таких групп позволяет инициировать активизацию инновационных процессов, а всем работникам более полно использовать свой творческий потенциал и обеспечивать удовлетворенность трудовой деятельностью. Общее организационное и методическое руководство группами осуществляется

менеджерами підприємства і спеціально створюваним советом или научно-техническим советом підприємства. Для координації і організації забезпечення робіт, як правило, визначається головне підрозділення з числа діючих на підприємстві (наприклад, відділ якості, відділ організації управління, відділ технічного контролю или іншої подібної) [7].

На сьогоднішній день в світі більше півмільйона компаній ввели у себе системи управління якістю в відповідності з вимогами міжнародних стандартів ISO, з кожним роком ця цифра збільшується в середньому на п'ятьдесят тисяч. В Україні число систем сертифікованих по стандартам ISO на три порядки нижче - всього шістьсот. На багатьох вітчизняних підприємствах системи управління якістю не переглядалися по 10-15 років, і, звичайно ж, не відповідають сучасним вимогам. Сертифікація систем управління якістю в відповідності з вимогами міжнародних стандартів ISO вимагає немалих грошових витрат, лише небагато керівників розуміють всю необхідність таких витрат і довготривалий, перспективний ефект від них. Так, повернення (оплачуваність) витрат на окремих підприємствах з вищою якістю продукції вище в 2,7 разів, а прибуток — в 2,4 разів порівняно з іншими підприємствами [8].

В основу заходів по підвищенню конкурентоспроможності компанії повинні бути закладені рівні оцінок окремих параметрів оцінки конкурентоспроможності. Так особливу увагу повинно бути приділено таким параметрам, як:

- Інтенсивність каналів збуту. Необхідно провести додатковий аналіз структури продажів по каналах збуту, включаючи відвантаження в торговельні мережі, магазини традиційної роздрядки, реалізацію через оптовий канал продажів. Забезпечення ефективних асортиментних матриць для мережевого ритейла, які б включали в себе обов'язкові ключові позиції асортименту, забезпечити вигідне асортиментне пропозиція. Асортимент мережевого ритейла в свою чергу дозволить забезпечити необхідні обороти продажів.
- Бюджет трейд-маркетингу. В умовах обмеженості бюджетів на просування, в тому числі трейд-маркетинг, необхідна розробка ефективних типів програм трейд-маркетингу з оцінкою ефективності витрат. В типові програми необхідно закласти умови реалізації завдань компанії на тій или іншій території. Ефективнішою реалізацією бюджету трейд-маркетингу стане при умові концентрації зусиль компанії на ключових територіях серед ключових клієнтів. Додатковим умовою для розробки програм є аналіз конкурентних пропозицій по трейд-маркетингу.
- Степінь охоплення ринку. Необхідно провести оцінки дистрибуції по поточної території представленості продукції компанії. В кожній території оцінити відсоток охоплення всіх торговельних точок з урахуванням ключових клієнтів і торговельних мереж. Результатом аналізу повинно стати пропозиція для дистрибуторів по розвитку клієнтської бази на кожній території. Пропозиція стане ефективною, якщо буде підкріплена

подготовленным инструментом для развития клиентской базы, например, программой трейд-маркетинга.

- Каналы рекламы. Хорошей альтернативой для повышения эффективности распространяемой рекламы может стать передача данных функций на аутсорсинг в комплексные рекламные агентства. Такие агентства обладают статистическими данными по активности использования каждого из каналов сбыта, данными по потенциальному количеству контактов каждого из каналов рекламы.
- Бюджет рекламы.

Выводы. Конкурентоспособность предприятия это процесс создания, выпуска и реализации товаров и услуг, которые пользуются спросом на данном рынке в данный момент времени. Показатель конкурентоспособности предприятия является показателем эффективности использования его финансового, производственного, научно-технического и трудового потенциала. Поэтому при оценке конкурентоспособности предприятия более правильным будет, если рассматривать конкурентоспособность организации как сумму одной из составляющих которой будет конкурентоспособность ее товаров (услуг), второй составной при этом будет конкурентный потенциал предприятия. При этом следует учитывать, что показатель конкурентоспособности предприятия это постоянно изменяющаяся величина, то есть, достигнув определенного уровня конкурентоспособности нельзя сохранить данный уровень без всяких усилий. Иными словами процесс поддержания и роста уровня конкурентоспособности предприятия является процессом, требующим управления.

Литература:

1. Азоев Г.А., Челенков А.Ч. Конкурентоспособность фирмы. М., 2001.
2. Веснин В.Р., Основы менеджмента. - М.: ИМП, 2006. - 34 с.
3. Философова Т.Г. Конкуренция и конкурентоспособность: учеб. пособие для студентов вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. - 271 с.
4. Воронов А.А. Моделирование конкурентоспособности продукции предприятия // «Маркетинг в России и за рубежом», 2003, № 4.
5. Селезнев А.З. Научные основы конкурентоспособности. М., 1999.
6. Ильенкова С.Д. Управление качеством: Учебное пособие - М.: Высшая школа, 2003. - 237 с.
7. Мишин, Виктор Михайлович. М71 Управление качеством: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» (061100)/ В.М. Мишин —2-еизд. перераб. и доп. - М.:ЮНИТИ-ДАНА,2005. - 463 с.
8. <http://www.krugosvet.ru>

**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО
РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ КРЕДИТНОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ**

Довганюк Володимир Миколайович
аспірант ВНЗ «Національна академія управління»
м. Київ, Україна
Науковий керівник – к.е.н., доцент Штулер І.Ю.

**ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM OF STATE
REGULATION OF CREDIT COOPERATIVES IN UKRAINE**

Dovganiuk Volodymyr
PhD student «National Academy of Management»
Kyiv, Ukraine
Supervisor - Ph.D., associate professor Shtuler I.

В сучасних умовах діяльності національної економіки, обтяженої фінансовою нестабільністю, погіршенням платоспроможності населення та іншими негативними факторами відбувається робота системи кредитної кооперації України. У зв'язку із цим, регулююча політика держави, спрямована на створення сприятливих умов системи кредитної кооперації України є одним з актуальних питань розбудови ефективної національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчать про наявність теоретичного аналізу методів державного регулювання системи кредитної кооперації України.

Ускладнюючими факторами в прибутковій роботі системи кредитної кооперації є погіршення фінансового стану внаслідок політичної та економічної нестабільності та відсутністю державних регулятивних заходів, спрямованих на стабілізацію системи кредитної кооперації в Україні. За умов нестабільної економічної ситуації відбувається великий вплив коштів з депозитних рахунків як банківського сектору так і сектору кредитної кооперації.

Економічні та політичні порушення стабільності призводять до виникнення процесів, які не підлягають регулюванню, тобто економічна система втрачає здатність своєчасно реагувати на нові умови господарювання та управляти ними. Визначення підходів до «державного регулювання» в тому числі і в системі кредитної кооперації наведено в таблиці 1.

Таблиця 1. Визначення підходів до «державного регулювання» системи кредитної кооперації

автор, джерело	трактування
Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [1].	здійснення державою комплексу заходів щодо регулювання та нагляду за ринками фінансових послуг з метою захисту інтересів споживачів фінансових послуг та запобігання кризовим явищам».
Мошенський С.З. [7, с. 98].	загальносвітовою тенденцією є посилення державного регулювання завдяки активізації фінансових ринків і сфери

	фінансових послуг», а «в країнах з перехідною економікою модель державного регулювання має бути досить жорсткою, оскільки в умовах транзитивної економіки набагато більше спроб порушити закон»
Александров В.В. [2, с. 138]	особливим чином орієнтований вплив з боку державної фінансової влади на систему, який забезпечує надання їй потрібних властивостей та стану»
Іткін Д.Ф. [4, с. 4].	метою регулювання фінансового ринку та нагляду за діяльністю фінансових установ в Україні є захист прав інвесторів та споживачів фінансових послуг шляхом застосування заходів щодо запобігання і припинення порушення законодавства на фінансовому ринку, застосування до винних осіб санкцій за порушення законодавства; вирішення стратегічних системних питань розвитку фінансового ринку в Україні; забезпечення рівних можливостей для доступу до фінансового ринку та захисту прав його учасників»

Метою державної політики регулювання системи кредитної кооперації слід визнати створення сприятливого середовища для розвитку кредитно-кооперативних установ, завдяки яким розвивається мале та середнє підприємництво, задовольняються споживчі потреби населення, вирішується проблема детінізації доходів населення. Організаційно-економічний механізм цього процесу представлено на рис. 1.

Слід відмітити, що кредитні спілки володіють великим потенціалом щодо розвитку, адже внаслідок накопичення коштів на руках у населення виникає потреба у їх вкладанні. Основним напрямом розвитку системи національної кредитної кооперації є збільшення обсягів кредитування та збереження, у кризових умовах, довіри до репутації кредитної кооперації. А це напряду впливає на добробут країни.

Завданням державної політики в регулюванні діяльності установ кредитної кооперації має стати формування такого механізму регулювання системи кредитної кооперації, котрий здатен був забезпечити реалізацію ідеї фінансової взаємодопомоги населення та надав змогу задовольняти останнім свої потреби щодо фінансових послуг шляхом взаємного кредитування; сприяв набуттю кредитними спілками провідної ролі у підтримці малого та середнього підприємництва, а також забезпечив би створення фінансово-стійкої системи кредитної кооперації.

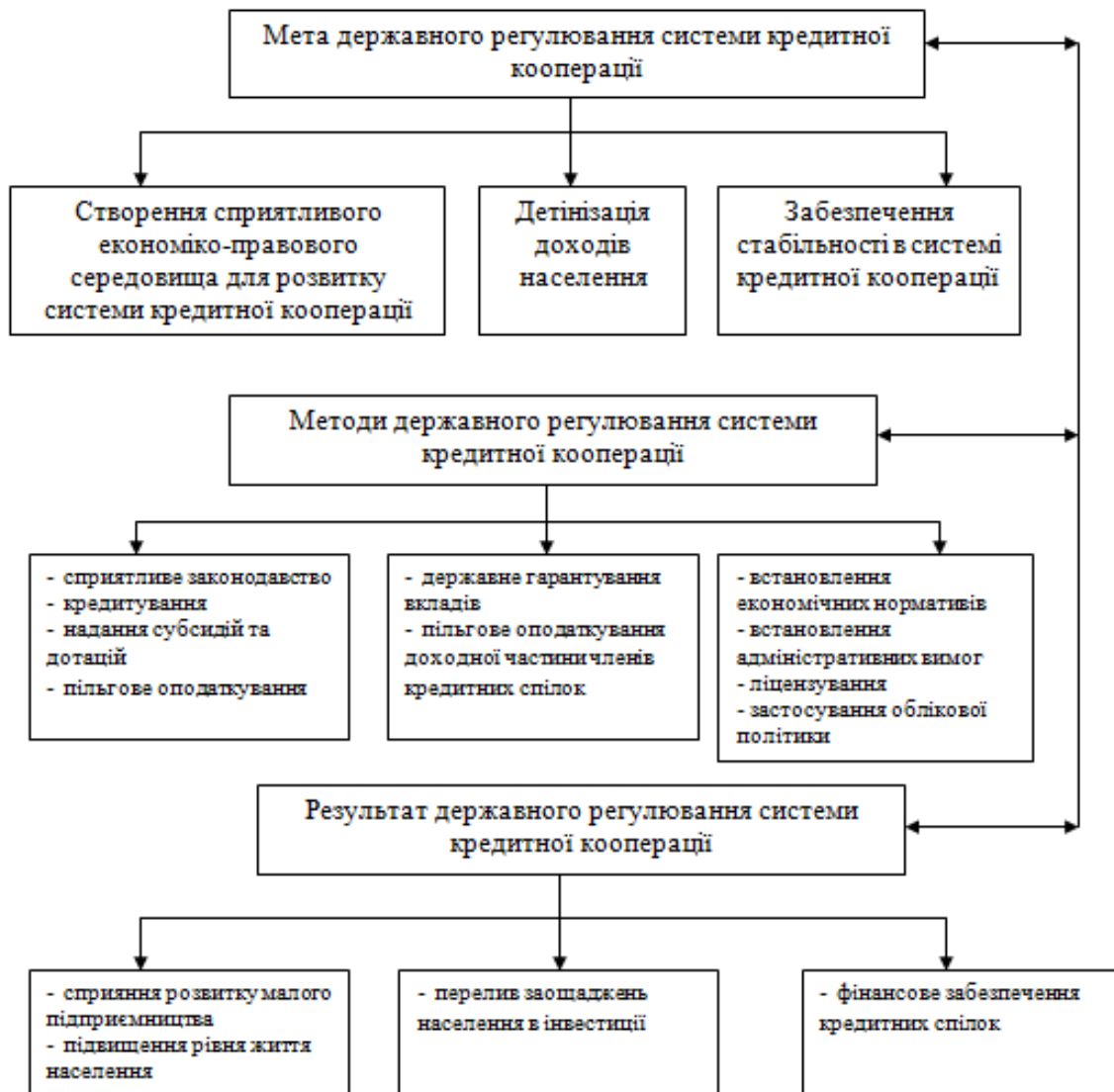


Рис. 1. Організаційно-економічний механізм державного регулювання системи кредитної кооперації

Література:

1. Закон України Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг /від 12 лип. 2007 р. № 2264-III // Урядовий кур'єр. –2001., № 154. – С. 8-16.
2. Александров В.В. Фінансово-кредитна система як фактор економічної безпеки транзитивного суспільства / В.В. Александров, Г.В. Задорожний, О.Є. Юрченко. – Х.: ХНУ, 2002. – 235 с.
3. Гончаренко В.В. Кредитні спілки як фінансові кооперативи: міжнародний досвід та українська практика / В.В. Гончаренко. – К. : Наукова думка, 1997. –240 с.
4. Іткін І.Д. Стратегічні підходи до проблеми функціонування кредитно-фінансових установ / І.Д. Іткін // Фінансові ринки и цінні папери. – 2007. – № 5. – С. 12-17.
5. Коцовська Р.Р. Фінансова підтримка кредитними спілками малого бізнесу: дис. ... канд. екон. наук : 08.04.01 / Р.Р. Коцовська. – Л. , 2003. – 206 с.

6. Мешко О.І. Аналіз активів неприбуткових фінансових установ: методика та організація: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / О.І. Мешко. – К., 2008. – 150 с.
7. Мошенський С.З. Моделі державного регулювання діяльності фінансових установ / С.З. Мошенський // Фінанси України. – 2008. – № 6. – С. 9-98.
8. Пожар А.А. Економічні та організаційні особливості розвитку кредитної кооперації в Україні: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / А.А. Пожар. – Полтава, 2007. – 250 с.

ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Дуда Галина Богданівна

аспірант

кафедра обліку і оподаткування

економічного факультету

Подільський державний аграрно-технічний університет

м. Кам'янець-Подільський, Україна

Науковий керівник – д.е.н., професор Мазур Н.А.

Продуктивність праці є одним з найважливіших показників ефективності, що характеризує рівень раціонального використання ресурсів і застосовується для внутрішнього аналізу та планування ефективної господарської діяльності сільськогосподарських підприємств.

У літературних джерелах наводиться кілька визначень категорії «продуктивність», що підтверджує її складність і значення.

Продуктивність праці є важливим економічним показником, який слугує для визначення плідної трудової діяльності працівників — основної виробничої сили суспільства. Застосування його дає змогу оцінити ефективність праці як окремого працівника, так і підприємства в цілому.

Продуктивність праці як економічна категорія виражає ефективність людської праці, здатність конкретної живої праці створювати за одиницю часу за певних умов виробництва ту чи іншу кількість споживчих вартостей чи виконувати певний обсяг робіт [1].

Сучасна західна економічна наука, визнаючи продуктивність як комплексний показник ефективності, вважає продуктивність праці одним із основних факторів, що формує загальний рівень продуктивності. Це твердження справедливе і на рівні окремого підприємства, й на рівні галузі або економіки в цілому.

Підвищення продуктивності праці створює передумови для розширеного відтворення, економічного зростання, сприяє появі й розвитку нових видів діяльності, які збагачують матеріальне та духовне життя суспільства. Тим самим поліпшуються умови зайнятості, людський потенціал знаходить ширше застосування, розкриваються творчі можливості людини. З іншого боку, важливим результатом прогресу стає збільшення вільного часу, як найбільшого блага, що дає змогу зменшувати норму робочого часу [2].

У сільському господарстві продуктивність праці має певні особливості: наявність такого специфічного основного засобу виробництва, як земля, яка є тут найважливішим фактором; сезонність виробництва продукції сільського господарства: природні та погодні умови, що можуть суттєво збільшити чи зменшити вихід продукції та позитивно чи негативно вплинути на прояв закону продуктивності праці.

Збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції має великий вплив на зростання продуктивності праці в сільськогосподарських підприємствах, що і видно з даних таблиці 1.

Таблиця 1. Динаміка вартісних показників продуктивності праці у сільськогосподарських підприємствах Івано-Франківської області

Показник	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.	2015р.	2015р. у % 2010р.
Продуктивність праці у сільськогосподарських підприємствах на одного зайнятого в сільськогосподарському виробництві у порівняльних цінах 2010р., грн.	161808,6	206569,0	271316,5	310544,2	263684,7	321268,8	198,5
у т.ч.: у рослинництві	97072,6	138536,2	203203,4	245382,3	184368,9	218552,4	225,1
у тваринництві	251049,2	319208,9	370004,4	411093,8	468282,9	531223,3	211,6

* Джерело: сформовано автором на основі Стат. зб. Сільське господарство України [3]

Дані табл.1 свідчать, що у 2015р. продуктивність праці у сільськогосподарських підприємствах Івано-Франківської області зросла порівняно з 2010р. на 154 460,2 грн., або на 98,5%; у рослинництві — на 121 479,8 грн., або на 125,1%, а у тваринництві — на 280 174,1 грн., або на 111,6%. Тобто слід відмітити, що спостерігається стійка тенденція росту продуктивності праці у сільськогосподарських підприємствах, а саме в цілому по сільськогосподарському виробництві ріст становить у 2 рази, у рослинництві у 2,3 рази, а у тваринництві — у 2,1 рази.

Таблиця 2 Групування регіонів України за рівнем продуктивності праці (2015р.)*

Показник	I група	II група	III група	IV група	V група
Продуктивність праці на одного зайнятого в сільськогос	До 170000	170000,1-210000	210000,1-240000	240000,1-260000	Більше 260000

подарськом у виробництв і, грн.					
Регіони, що входять у групу	Чернівецька Одеська Луганська Закарпатськ а	Полтавська Житомирсь ка Миколаївсь ка Донецька Запорізька	Рівненська Київська Чернігівська Кіровоградська Дніпропетровс ька	Хмельницьк а Львівська Тернопільсь ка Харківська Волинська Херсонська	Івано- Франківсь ка Сумська Черкаська Вінницька

** Джерело: сформовано автором на основі Стат. зб. Сільське господарство України [3]*

Аналіз рівня продуктивності праці в розрізі регіонів України (табл.2) показав, що чотири регіони України належать до першої групи, де продуктивність праці на одного зайнятого в сільськогосподарському господарстві становить менше 170000 грн.; у другу групу входять п'ять регіонів, де продуктивність становила в межах 170000,1-210000 грн.; у третій групі (5 регіонів) цей показник становить 210000,1-240000 грн.; в четвертій групі — 240000,1-260000 грн. входять шість регіонів; а в п'ятій групі понад 260000 грн. Необхідно зазначити, що Івано-Франківська область у 2015р. є лідером по продуктивності праці на одного зайнятого в сільськогосподарському виробництві, та серед регіонів України становить 321 268,80 грн.

В умовах ринкової економіки все більшого значення набувають розробка й впровадження цільових програм управління продуктивністю праці. Успішна реалізація цільових програм управління продуктивністю праці значною мірою обумовлена якістю процесу планування на ранніх стадіях розроблення програми. Цілями програми виступають: ефективне використання робочої сили; мінімізація витрат виробництва; створення ефективної системи вимірювання продуктивності праці, тобто визначення межі і показників цілей цієї системи. Кожен підхід щодо підвищення продуктивності праці охоплює: організаційні форми підвищення продуктивності праці; сфери підвищення продуктивності праці; засоби і методи підвищення продуктивності праці.

Сутністю управління продуктивністю праці є створення умов для її зростання. Водночас підвищення продуктивності представляє собою процес змін в економіці. Існує три напрями підвищення продуктивності праці в сільському господарстві: збільшення валової продукції за рахунок підвищення урожайності культур; економія (скорочення) робочого часу та вивільнення працівників з виробничої сфери; резервами комплексного впливу, які одночасно забезпечують збільшення виробництва продукції та зменшення витрат робочого часу. Орієнтація на досягнення найвищих кінцевих результатів слугує найбільш оптимальним стилем створення системи управління продуктивністю праці.

Як перспективу подальших досліджень вбачаю дослідження закономірностей зростання доходів підприємства та продуктивності праці. Оскільки темпи зростання доходів підприємства та продуктивності праці повинні перевищувати темпи збільшення витрат на оплату праці.

Література:

1. Бугуцький О.А. Потенційні можливості щодо зростання продуктивності праці та прибутку в сільському господарстві / О.А. Бугуцький // Економіка України.-1998.- №4.-С.60-67.
2. Дієсперов В.С. Продуктивність сільськогосподарської праці: моногр. / В.С. Дієсперов.-К.:ННЦ ІАЕ,2006.-274с.
3. Сільське господарство України за 2015 рік: стат. зб. / Прокопенко О.М., ред. - Київ: Державна служба статистики України, 2016. - 360с.

**ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ НА ВОЗНИКНОВЕНИЕ
БАНКРОТСТВА**

Фурман Татьяна Олеговна

Студентка

юридический факультет

Гродненский филиал ЧУО «БИП – Институт правоведения»

г. Гродно, Беларусь

Билида Кристина Александровна

Студентка

инженерно-строительный факультет

Гродненский государственный университет имени Янки Купалы

г. Гродно, Беларусь

Научный руководитель – маг.экон.наук, старший преподаватель Саврас С.А.

**INFLUENCE OF EXTERNAL FACTORS ON THE OCCURRENCE OF
BANKRUPTCY**

Furman Tatyana

student

faculty of law

BIP – Institute of Law, Grodno branch

Grodno, Belarus

Bilida Kristina

student

faculty of engineering and construction

Yanka Kupala State University of Grodno

Grodno, Belarus

Scientific adviser – master of economic sciences, senior lecturer Savras Sergey

За последние годы рассмотрение вопросов, связанных с банкротством, не потеряло своей актуальности. Наоборот, на нынешнем этапе, когда Республика

Беларусь все больше вовлекается в рыночные отношения, исследование проблем банкротства приобретает новый оттенок.

На данный момент для отдельных отраслей экономики Беларуси характерны кризисные проявления. Многие предприятия становятся неплатежеспособными, что в конечном итоге может привести к банкротству. Важно исследовать не только сущность и последствия несостоятельности на микро- и макроуровне, но и причины, которые стали катализатором этого.

Учитывая особенности нашей социально ориентированной экономики, нами рассмотрены различные авторские позиции относительно факторов, влияющих на возникновение банкротства. Специалисты приводят множество причин, которые по их представлению воздействуют на несостоятельность предприятий. По каким-то позициям авторы имеют схожее мнение, по другим — существенное расхождение.

Такие авторы как И.В. Сергеев, Е.П. Жарковская, Т.С. Новашина, П.А. Покрытан к внешним факторам относят [1, с.527; 2, с.23-24; 3, с.165; 4, с.77-78]:

- Экономические — состояние экономики страны (спад, кризис, подъем), уровень инфляции и безработицы, конъюнктура рынка, уровень криминальной экономики и др.;
- Политические (государственные) — особенности законодательства страны, антимонопольная политика, внешнеэкономическая политика государства и др.

Покрытан П.А. к двум группам (экономические и политические) добавляет демографию, культуру и развитие науки [4, с.77-78].

По нашему мнению, влияние данных факторов весьма неоднозначно для субъектов хозяйствования различных стран. Если рассматривать демографию как определяющую причину банкротства, то в первую очередь мы подразумеваем объём и структуру потребления, покупательскую способность населения конкретного города, региона или страны. Естественно, что от этих показателей будет зависеть объём рынка сбыта соответствующего предприятия, поэтому можно с уверенностью утверждать, что демографические факторы существенно определяют возникновение несостоятельности.

Следование культурным канонам в определённых странах играет немаловажную роль во время выхода на рынок. Например: вероисповедание оказывает влияние на предпочтения населения при выборе того или иного продукта. Также при видении бизнеса в некоторых азиатских странах представителю «данной» компании необходимо в начале построить доверительные отношения с «другой» компанией, чтобы подписать соглашение [5, с.16].

При выведении товара на зарубежный рынок, необходимо учитывать особенности данной страны. Так как несоответствие культуре может привести к убыткам, подорвать имидж компании, и вследствие чего снизится спрос на реализуемый товар. Однако следует отметить, что для нашей страны культурные факторы не играют такой определяющей роли в доведении предприятия до банкротства.

Такой фактор как развитие науки определяет все составляющие процесса производства товара и его конкурентоспособность не только на национальном, но и на мировом рынке. Важным аспектом является не сам уровень развития науки в

стране, а итоги внедрения, то есть коммерциализация результатов научных исследований и разработок.

Для предприятий Республики Беларусь главными внешними возможными причинами возникновения банкротства являются трудно прогнозируемые изменения экономической политики государства, нестабильный спрос на продукцию из-за её низкой конкурентоспособности. Конечно же, на банкротство субъектов хозяйствования по-своему влияют одни и те же условия и причины. Тем не менее, чтобы не допустить несостоятельности, необходимо учитывать широкий спектр факторов, которые даже потенциально могут оказать воздействие в той или иной степени.

Литература:

1. Сергеев, И.В. Экономика организаций: учеб. / И.В. Сергеев, И.И. Веретникова; под ред. И.В. Сергеева. – М.: Проспект, 2005. – 560 с.
2. Жарковская, Е.П. Антикризисное управление: учеб. / Е.П. Жарковская, Б.Е. Бродский. – М.: Омега-Л, 2004. – 336 с.
3. Новашина, Т.С. Финансовый анализ / Т.С. Новашина. – М.: МФПА, 2005. – 192 с.
4. Покрытан П.А. Теория антикризисного управления: учеб. пособие / П.А. Покрытан. – М.: ЕАОИ, 2007. – 325 с.
5. Корчак, А.А.. Влияние культурного фактора на ведение бизнеса в международном масштабе / А.А. Корчак // Сборник научных статей студентов, магистрантов, аспирантов: в 2 т. / Белорус. гос. ун-т; под ред. В.Г. Шадурского. – Минск, 2014. – Т. 2. – Вып. 11. – С. 16–17.

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Гірман Алла Павлівна

*к.політ.н., доцент кафедри економіки та соціально-трудових відносин
Університету митної справи та фінансів
м. Дніпро, Україна*

HUMAN CAPITAL AS A DETERMINING FACTOR OF INCREASE OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS

Alla Girman

*PhD in Political Science, Associate Professor
Associate Professor of the Department of Economics and Social Relations
The University of Customs and Finance,
Dnepr, Ukraine*

В даний час все більше вчених-економістів вважають, що концепція людського капіталу є одним з перспективних напрямків розвитку економічної науки в XXI столітті. Це обумовлюється тим, що інтерес до людських творчих здібностей, шляхів їх активізації збігається з загальною закономірністю розвитку сучасної науки.

Розвиток людського капіталу вимагає як від самої людини, так і від суспільства в цілому значних інвестицій. Вважається, що інвестиції в людський капітал — це витрати на здобуття освіти, накопичення професійного досвіду, придбання гарного здоров'я, міграцію, отримання інформації про ринок праці в процесі пошуку роботи і т. ін.

Основними структурними елементами людського капіталу є: освіта, здоров'я, інтелектуальний капітал, мотивація до роботи та навчання, мобільність, професійні навички та природні здібності (рис.1).

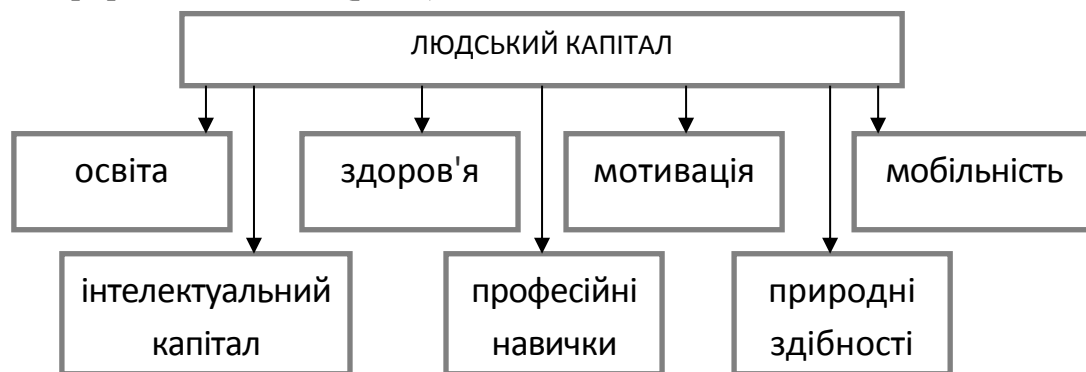


Рис.1. Складові людського капіталу

Важливим аспектом теорії людського капіталу є розробка принципів його оцінки. Одним з методів оцінки людського капіталу є метод запропонований експертами Організації Об'єднаних Націй. З 1990 р. вони у своїх доповідях використовують спеціальний індекс людського розвитку (HDI — Human Development Index). HDI (ІЛР) обчислюється як середнє зважене індексів вимірів людського розвитку (довголіття, освіченості, матеріального добробуту). Рівень ІЛР, що становить від 0,8 до 1, розглядається як високий, від 0,5 до 0,8 — середній, менше 0,5 — як низький. На сьогодні Україна займає 81-е місце за індексом людського розвитку з показником 0,747 балів.

Рівень розвитку людського капіталу означає не тільки рівень життя суспільства, але і його цивілізованість. У широкому сенсі у слова поняття «людський розвиток» включаються всі аспекти розвитку особистості людини — від стану її здоров'я до рівня її економічної і політичної свободи.

Останнім часом велика увага приділяється впливу людського капіталу на формування інноваційної економіки. Інноваційною економікою вважають такий її тип, у якому створюються, розповсюджуються та використовуються знання для забезпечення зростання і конкурентоспроможності, а інноваційні процеси визнаються ключовою рушійною силою розвитку.

Саме людський капітал є функціональною складовою інноваційного виробництва і головним джерелом соціально-економічного розвитку економіки, обумовлює необхідні темпи економічного зростання. У свою чергу, інноваційний тип розвитку економіки обумовлює істотні особливості формування людського капіталу. Однією з них є об'єктивна необхідність нерозривного зв'язку освіти з виробничою діяльністю.

У період становлення інноваційної економіки, інвестиції в освіту виступають найважливішим ресурсом становлення високоякісного людського капіталу, формуючи креативні характеристики працівника, здатного і готового до прийняття раціональних і ефективних рішень, що сприятимуть підвищенню рівня конкурентоспроможності підприємства. Фундаментальний принцип «освіта впродовж життя» робить інвестиції в освіту базовим елементом соціально-економічної діяльності індивіда. Отже, тим важливіше стає завдання постійної модернізації самої освіти. Проте в даний час в українській економіці існуюча освітня система зберігає домінуючі характеристики індустріальної епохи і тому наразі актуалізується завдання її трансформації в напрямку розвитку нової економіки і формування високоякісного людського капіталу.

Розвиток національних систем освіти стає ключовим елементом глобальної конкуренції і однією з найбільш важливих життєвих цінностей. Освітня система повинна увібрати в себе найсучасніші знання та технології. Вже в найближчі роки необхідно забезпечити перехід до освіти за стандартами нового покоління, що відповідають вимогам сучасної інноваційної економіки. Крім того, сфера освіти повинна стати базою для розширення наукової діяльності. В свою чергу наука також володіє значним освітнім потенціалом. Треба сприяти талановитим молодим людям, які ведуть активну дослідницьку діяльність, допомагати їм успішно інтегруватися в наукове та інноваційне середовище.

Аналіз наукових публікацій [1-4] показав, що динамічний розвиток бізнесу збільшує потребу підприємств у високоосвіченому персоналі, здатному генерувати зростання прибутку підприємства та зростання його конкурентоспроможності. Мова йде про процес перетворення знань і здібностей персоналу в реальні фінансові показники підприємства, що мають наслідком зростання рівня його конкурентоспроможності.

Таким чином, інноваційна стадія економічного розвитку передбачає глибокий формуючий вплив на особистість працівника як носія людського капіталу і його мотиваційну сферу, всебічно розвиваючи корпоративну культуру і переходячи від звичного трактування прибутку до вартісного мислення, що є джерелом довгострокового управління підприємством і зростання його конкурентоспроможності.

Розвиток людського капіталу багато в чому залежить від активізації таких напрямків державної політики як покращення системи освіти та охорони здоров'я, підвищення доходів населення, поліпшення платоспроможного попиту в країні, ліквідація бідності, розв'язання демографічних проблем, оптимізація міграційної політики, удосконалення соціальної та економічної інфраструктури, розвиток соціального партнерства та підприємницьких ініціатив. Серед невідкладних завдань — орієнтація бюджетної, адміністративної, податкової політики на досягнення соціально-гуманітарних цілей, на справді пріоритетне фінансування науки, освіти, охорони здоров'я, культури.

Важливим аспектом у розвитку людського капіталу є становлення сильної соціально-відповідальної держави, а також створення національної моделі суспільного добробуту.

Акцентуючи увагу на ролі і місці людського капіталу в розвитку економічного потенціалу країни, слід підкреслити, що єдино вірним ходом подій повинна стати стратегія інноваційного розвитку, яка спирається на одну з головних конкурентних переваг — на реалізацію людського потенціалу, на найбільш ефективно застосування знань і умінь людей для постійного поліпшення технологій, економічних результатів, життя суспільства в цілому.

Література:

1. Грیشнова, О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки [Текст] / О.А. Грیشнова. – К. : Знання, КОО, 2001.
2. Дятлов, С.А. Основы теории человеческого капитала [Текст] / С.А. Дятлов. – Спб. : Наука, 1994.– 286 с.
3. Критский, М.М. Человеческий капитал в информационной рыночной экономике [Текст] / М.М. Критский // Сб. науч. трудов. – СПб. 2000. – С. 5-47.
4. Марцин, В.С. Людський капітал в процесі економічного розвитку [Текст] / В.С. Марцин // Регіональна економіка. - 2006. - № 4. - С. 238-243.

**УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМ ЦИКЛОМ И ФИНАНСОВО-
ЭКСПЛУАТАЦИОННЫМИ ПОТРЕБНОСТЯМИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Головлева Юлия Игоревна

*Студентка экономического колледжа Московского
государственного педагогического университета
г. Москва, Россия*

Научный руководитель — канд. экон. наук Виноградская Н.А.

**MANAGEMENT OF THE FINANCIAL CYCLE AND THE FINANCIAL AND
OPERATIONAL NEEDS OF THE ORGANIZATION**

Golovleva Yulia Igorevna

*Student of the Moscow economic College
State Pedagogical University
Moscow, Russia*

Supervisor — candidate of economic Sciences Vinogradskaya N.A.

Вершиной мастерства в деятельности бухгалтера, как финансового менеджера, является применение современных методов финансового планирования и контроля, позволяющих эффективно управлять активами фирмы. Прежде всего, это касается управления текущими активами, как наиболее мобильной частью экономического потенциала предприятия [1].

В течение одного цикла своей «жизни» оборотные активы последовательно и непрерывно проходят четыре стадии, изменяя при этом, как бабочка, свою форму. На стадии создания запасов денежные активы трансформируются в материальные запасы, затем на стадии производства производственные запасы превращаются в товарные запасы готовой продукции. Далее на стадии реализации готовая продукция до поступления ее оплаты преобразуется в дебиторскую задолженность. И наконец,

на стадии инкассирования дебиторская задолженность переходит в денежные активы [2].

Нами был выполнен анализ финансового цикла фирмы (рис.1-2) и ее финансово-эксплуатационных потребностей [3] (таблица 1).

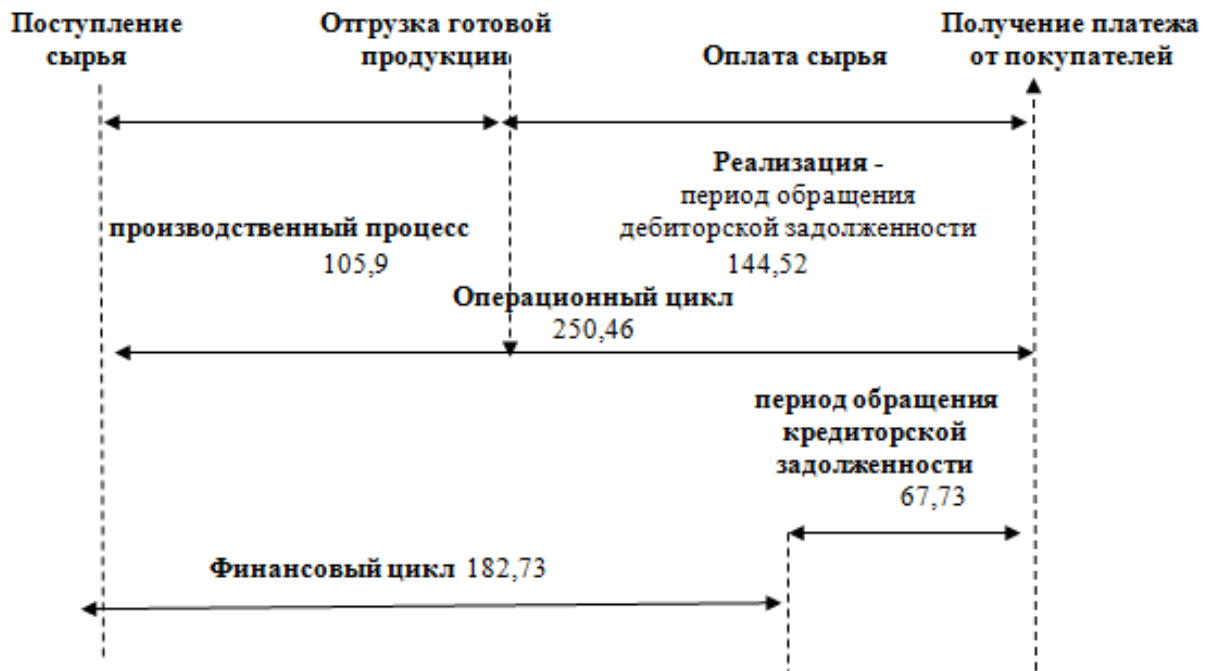


Рисунок 1. Этапы обращения денежных средств 2015 год (дней)

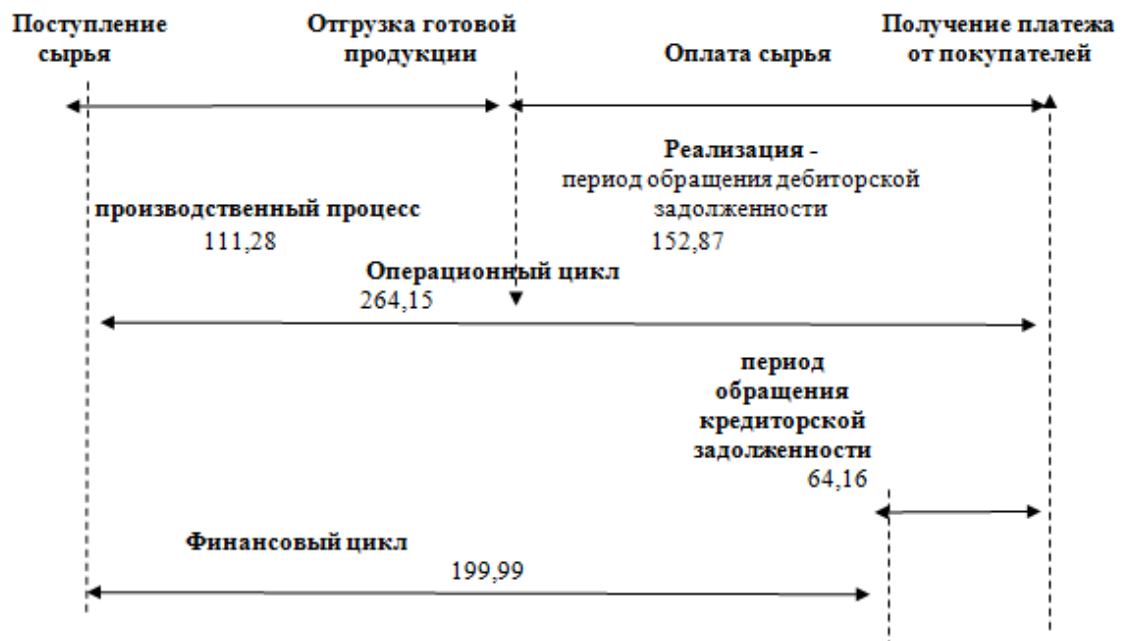


Рисунок 2. Этапы обращения денежных средств 2016 год (дней)

Таблица 1. Расчет операционного, финансового и производственного цикла

Наименование показателей	2015 год	2016 год	Абсолютное отклонение
1 Выручка от реализации продукции, млн. руб.	8 436	8 248	-188
2 Среднегодовая стоимость запасов млн. руб.	2 483	2 550	67
3 Коэффициент оборачиваемости запасов	3,4	3,2	-0,2
4 Производственный цикл, дней	105,90	111,28	5,34
5 Среднегодовая дебиторская задолженность, млн. руб.	3 386	3 503	117
6 Количество оборотов дебиторской задолженности	2,491	2,355	-0,136
7 Время оборота дебиторской задолженности, дней	144,52	152,87	8,35
8 Продолжительность операционного цикла, дней	250,46	264,15	13,69
9 Среднегодовая кредиторская задолженность, млн. руб.	1 587	1 470	-117
10 Количество оборотов кредиторской задолженности	5,315	5,611	0,296
11 Время оборота кредиторской задолженности, дней	67,73	64,16	-3,57
12 Финансовый цикл, дней	182,73	199,99	17,26

Производственный цикл — время полного оборота материальных элементов оборотных активов (запасов), включая нахождение их в виде сырья и материалов, незавершенного производства, готовой продукции на складе.

Операционный цикл — это время производственного цикла с учетом периода инкассации дебиторской задолженности за поставленную продукцию.

Финансовый цикл — это период полного оборота денежных средств определяется вычитанием из операционного цикла периода погашения кредиторской задолженности (цикл денежного оборота) [4].

На ООО «Стройдеталь» наблюдается падение объемов реализации на 2,22% по сравнению с прошлым годом, и опережающий рост среднегодовой стоимости запасов на 2,7%. В результате время оборота запасов увеличилось более чем на 5 дней, оборачиваемость товаров низкая, растут налоги.

Среднегодовая задолженность клиентов выросла на 117 млн. рублей или на 3,46%. Несмотря на то, что период оборота дебиторской задолженности незначительно выше трехмесячного норматива, установленного законодательством, по сравнению с 2015 годом партнеры увеличили задержку оплаты товаров более, чем на 8 дней. Как мы видим, операционный цикл за счет этих факторов увеличился почти на полмесяца.

Из-за того, что изменились условия по договорам поставки и сократились на 3 дня сроки возврата задолженностей поставщикам, финансовый цикл увеличился до 200 дней, замедляя процесс реинвестирования в текущую деятельность. Обращает на себя внимание тот факт, что в 2016 году среднегодовая величина дебиторской задолженности более чем вдвое превышает величину кредиторской задолженности. Это свидетельствует о недостатках в управлении средствами в расчетах.

Результатом недостаточно продуманной кредитной политики предприятия явилось то, что при снижении объемов реализации финансово-эксплуатационные потребности увеличились, составив в 2016 году с 4 355,5 до 4 772,2 млн. руб.: компания постоянно нуждается в привлечении дополнительных источников, так как сумма средств, вложенная в ТМЗ и дебиторскую задолженность, превышает краткосрочные обязательства.

На наш взгляд, коммерческим службам предприятия необходимо приложить усилия к оптимизации запасов, обратив внимание, прежде всего, на нормирование величины запасов сырья и материалов и разработку обоснованных графиков их закупки, используя современные технологии, например, поставки «точно в срок» [5].

Помимо этого, назрела необходимость согласования между собой условий коммерческих договоров: условия кредитования покупателей не должны быть более мягкими, чем у поставщиков [6,7]. Разумеется, есть риск того, что отдел закупок в этом случае будет вынужден рассмотреть варианты налаживания контактов с другими поставщиками.

Литература:

1. Виноградская Н.А., Каплин А.С. Практика использования механизма самооценки кредитоспособности предприятия // Экономика в промышленности. -2011. -№4. -с. 68-73.
2. Вихрова Н.О. К вопросу управления финансовой устойчивостью предприятия // В сборнике: Современные тенденции в науке и образовании Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 5 частях. ООО "АР-Консалт". Москва, 2015. С. 130-132
3. Рожков И.М., Виноградская Н.А., Ларионова И.А. Финансовый менеджмент: анализ финансово – экономического состояния и расчет денежных потоков предприятия. / Москва, 2011.
4. Хмельницкая Н.В. К вопросу организации мониторинга финансового состояния предприятия на примере ОАО «Елочка» // Таврический научный обозреватель. 2015. № 5-1. С. 49-52.
5. Ларионова А.А., Рыжова Е.С. Значимость оптимизации запасов на предприятиях в современных условиях // В сборнике: Финансовые инструменты регулирования социально-экономического развития регионов Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. 2016. С. 349-351.
6. Хмельницкая Н.В. Практические рекомендации по управлению дебиторской задолженностью энергосбытовой компании // Новая наука: Стратегии и векторы развития. 2015. № 6-1. С. 228-231.
7. Ларионова А.А., Зайцева Н.А., Мартыненко И.Н. Подходы к повышению качества дебиторской задолженности. // Научное обозрение. 2014, №11, с.245.

**ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ПРОЦЕСІВ ЗЛИТТЯ ТА
ПОГЛИНАННЯ КОМПАНІЙ: ПРИЧИНИ, НАСЛІДКИ ТА МЕТОДИ
ОПТИМІЗАЦІЇ (ПОНЯТТЯ ЕФЕКТУ СИНЕРГІЇ)**

Гаврилін Володимир Васильович

студент

кафедра міжнародної економіки

факультет банківських технологій

Науково-навчальний інститут бізнес-технологій «УАБС»

Сумського Державного Університету

м. Суми, Україна

Науковий керівник – доцент Хомутенко Л.І.

**INTERNATIONAL MERGERS AND ACQUISITIONS: CAUSES,
CONSEQUENCES AND METHODS OF OPTIMIZATION (SYNERGY CONCEPT)**

Volodymyr Havrylin

student

Department of International Economics

Education And Research Institute For Business Technologies «Uab» Sumy State

University

Sumy, Ukraine

Supervisor – Ph.D., Associate professor Khomutenko L.I.

В сучасних умовах глобалізації розвиток ринкової економіки в Україні не може обійтись без активних інтеграційних процесів, таких як злиття та поглинання. На сьогодні питання інвестиційної привабливості, переваг та недоліків наявності іноземного капіталу та вплив цих процесів на економіку України є особливо важливим. Під впливом сучасних негативних внутрішніх соціально-політичних та зовнішніх геополітичних факторів, особливості ведення бізнесу в Україні змінюються і необхідно почати пошук та запроваджувати якісні зміни для забезпечення розвитку та спрощення відносин між вітчизняними та зарубіжними підприємствами. Що і зумовлює актуальність даного дослідження.

Метою даної роботи є дослідження та аналіз сучасного стану світового та внутрішнього ринку злиттів і поглинань України, опрацювання нормативно-правової бази злиттів та поглинань, а також визначення шляхів подолання ряду сучасних проблем на цьому ринку.

Географічно, близько 25% всіх угод відбуваються за участю фірм з країн Північної Америки, 38% угод — компаніями із Європи та 16% – з Азії. При чому найбільші країни базування[1]:

- компаній-покупців: США, РФ, Японія, Китай, Канада, Тайланд, Бельгія, Австрія, Швейцарія, Німеччина;

- компаній-продавців: США, Великобританія, Китай, Канада, Нідерланди, Німеччина, Мексика, Австралія.

Дані Unctad[2], щодо трансграничних злиттів і поглинань демонструють значне превалювання фірм з країн з розвинутою економікою на ринку M&A, однак останнім

часом компанії з країн, що розвиваються та країн з перехідною економікою мають тенденцію до збільшення вартісних обсягів укладених угод саме в якості покупців.

На сучасному етапі відбувається активний вихід компаній з країн, що розвиваються та країн з перехідною економікою на міжнародні ринки шляхом інтеграційних процесів M&A.

У 2015 році світовий ринок злиттів і поглинань знаходився на висхідному тренді. На жаль, Україна не вписалася в світовий тренд зростання M&A. Ринок злиттів і поглинань в Україні обвалився до рівня, якого не досягав навіть під час глобальної фінансової кризи і спаду української економіки в 2009-2010 рр.

Сталося це з очевидних причин — внаслідок політичної нестабільності, викликаній двома позачерговими виборами протягом одного року, і зіткнень на сході країни. Крім того, ряд інших макроекономічних та геополітичних факторів особливо вплинули на зменшення об'ємів ринку M&A в Україні

Український ринок M&A має ряд різних проблем. На сучасному етапі вітчизняний ринок угод злиттів і поглинань характеризується спадом, в той час як світовий — потужним зростанням. Сталося це з очевидних причин - внаслідок політичної нестабільності, викликаній двома позачерговими виборами протягом одного року, і зіткнень на сході країни. Крім того, ряд інших макроекономічних та геополітичних факторів особливо вплинули на зменшення об'ємів ринку M&A в Україні. Місце країни в світових рейтингах, негативні показники зовнішньоекономічного стану та діяльності країни, низька диверсифікованість торгівельних відносин, низька енергетична безпека.

Однак найбільш впливовими факторами виявились: недостатній досвід власників фірм та управлінців в області злиттів та поглинань, закритість інформації на вітчизняному ринку M&A, оцінка інвестиційного клімату України як ризикованого, складна та непрозора нормативно-правова база здійснення угод M&A та особливо проблеми неефективного державного контролю в сфері злиттів та поглинань, яке відображається в недосконалому антимонопольному праві [3].

За результатами дослідження сформульовані такі висновки:

1. Світовий ринок M&A характеризується підйомом на сьогоднішній день. Географічно, близько 25% всіх угод відбуваються за участю фірм з країн Північної Америки, 38% угод — компаніями із Європи та 16% — з Азії;

2. Роль України на світовому ринку M&A є незначною, в особливості останнім часом, коли на фоні зростання світової активності M&A, активність в середині країни спадає;

3. Серед основних тенденцій вітчизняного ринку злиттів і поглинань варто виділити наступні: найбільшу частку втримують фінансовий сектор, сфера торгівлі та послуг та сфера телекомунікацій; очікується активізація угод в логістиці, ІТ та нафтогазовій сфері[4];

4. Невизначеність економічної та політичної ситуації в Україні, падіння курсу національної валюти по відношенню до основних валют, жорсткість умов залучення кредитних ресурсів і зниження доступності запозичень — неповний перелік факторів, які підштовхували іноземні компанії в 2014 році розпродавати активи в Україні.

Перспективами розвитку є покращення нормативно-правової бази в напрямку спрощення процесів укладання угод, надання прозорості та безпечності угодам злиття

та поглинання, покращення ефективності державного контролю над цими процесами, зокрема в рамках Угоди про асоціацію з ЄС [6]:

- підвищення порогу повідомлення про злиття до АМКУ;
- виведення з-під контролю АМКУ частини іноземних угод, що не впливають або несуттєво впливають на економіку України;
- прискорення та спрощення процедури оповіщення про злиття;
- публікація правил та рекомендацій по укладанню угод злиття та поглинання;
- припинення політичного втручання в процеси укладання угод М&А;
- зменшення числа пільг та непрозорих особливих умов в антимонопольному законодавстві;
- гарантування судової справедливості та безпеки щодо процесів М&А в Україні [5].

Література:

1. IMAA STATISTICS [Електронний ресурс] // Institute of Mergers, Acquisitions and Alliances. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ima-institute.org/statistics-mergers-acquisitions.html>.
2. World Investment Report 2014: Annex Tables [Електронний ресурс] // UNCTAD. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx>.
3. Тарасова О.В. Проблеми та перспективи ринку злиття та поглинання в Україні [Електронний ресурс] / О.В. Тарасова. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1303/1/Проблеми%20та%20перспективи%20ринку%20злиття%20та%20поглинання%20в%20Україні.pdf>.
4. Горбатюк Л.А. Ринок злиттів і поглинань у банківському секторі України: сучасний стан і перспективи розвитку / Л.А. Горбатюк. // Економіка: фінанси, грошовий обіг і кредит. – 2014. – №5. – С. 352–356.
5. Лагутина К.В. Государственное регулирование корпоративных слияний и поглощений: финансовый аспект [Електронний ресурс] / К.В. Лагутина. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: http://www.rusnauka.com/6_PNI_2012/Economics/15_102465.doc.htm.
6. Роберт Б. Антимонопольные законы в Украине: 10 шагов навстречу Евросоюзу [Електронний ресурс] / Бэлл Роберт // Ліга. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: http://www.liga.net/opinion/191625_antimonopolnye-zakony-v-ukraine-10-shagov-navstrechu-evrosoyuzu.htm.

СУТНІСТЬ КРЕДИТУ ТА СТРУКТУРА ЙОГО КРЕДИТУВАННЯ

Горнініч Іванна Миколаївна

студентка

кафедра обліку та менеджменту

Криворізький Факультет Запорізького Національного Університету

м. Кривий Ріг, Україна

Науковий керівник – к.е.н., доцент кафедри обліку та менеджменту Дашко І.М.

Протягом останніх років зберігається тенденція до скорочення частки банківських кредитів, наданих фізичним особам. Це зумовлено тим, що для банків кредити фізичним особам пов'язані з підвищеним ризиком, оскільки такі кредити не забезпечені ліквідною заставою, а поручителі вимагаються лише в окремих випадках. Крім того, зниження реальних доходів населення зменшує їх платоспроможність та привабливість для банків як потенційних позичальників. Це негативно впливає на соціально — економічний стан держави, оскільки задоволення попиту населення на кредитні послуги підвищує рівень соціальної захищеності суспільства та стимулює збут продуктів науково-технічного прогресу, а отже сприяє розвитку наукомістких галузей, будівництва та автомобільної промисловості.

Кредит — це позичковий капітал банку у грошовій формі, що передається у тимчасове користування на умовах забезпеченості, повернення, строковості, платності та цільового характеру використання.

З іншого боку, кредит — це економічні відносини між юридичними, фізичними особами та державою з приводу перерозподілу вартості на вищевказаних засадах (табл. 1).

Таблиця 1. Види кредитів за формами

№ п/п	Форма кредиту	Користувач
1	Комерційний	Надається одним підприємцем іншому як відстрочка платежу за куплений товар
2	Банківський	Надається банком у формі грошових позик
3	Споживчий	Надається приватним особам у формі продажу товарів тривалого користування з відстрочкою платежу
4	Іпотечний	Надається під заставу нерухомості
5	Державний	Позика – кредитором або позичальником якої є держава
6	Міжнародний	Надається суб'єктами однієї держави суб'єктам іншої

Визначення кредиту впливає із самої мети банківського бізнесу, тобто отримання зиску за рахунок вмілого, раціонального та безпечного вкладення банківського капіталу. Принцип забезпеченості надання кредиту означає наявність у банку права для захисту власних інтересів, недопущення збитків від можливого

неповернення боргу позичальником через його неплатоспроможність. Принцип тимчасового користування, повернення та строковості має на увазі те, що кредит повинен бути повернутий банку позичальником не пізніше обумовленого при наданні позики терміну. Принцип платності за кредит передбачає право банку справляти плату у вигляді процента за користування позикою, котра власне є основним джерелом традиційних доходів комерційного банку й складає зміст банківського бізнесу. Принцип цільового використання кредиту визначає вкладення позичкових коштів у конкретні цілі діяльності позичальника.

Система банківського кредитування — це модель, що відповідає характеру ринкових відносин, тобто добі переходу від централізованих до децентралізованих методів кредитування економічних суб'єктів. Вона охоплює принципи, об'єкти та методи кредитування, механізми надання та погашення позик, а також банківський контроль у процесі кредитування. Сучасну систему кредитування побудовано на ліберальній основі: клієнт не змушений триматися якогось певного банку, а сам вибирає кредитну установу, послугами якої він хотів би скористатися; йому надано право відкривати позичкові рахунки не в одному, а в кількох банках. Лібералізація системи кредитування розширює можливості клієнта отримати кредит та створює умови для розвитку міжбанківської конкуренції.

Сучасну систему кредитування побудовано на договірній основі, коли всі питання, що виникають з приводу кредитування, вирішуються безпосередньо між банком і позичальником. Згідно з договором кожна зі сторін бере на себе певні зобов'язання щодо виконання умов договору. За ринкових умов змінився характер кредитних договорів, активну роль стали виконувати обидва суб'єкти цих договорів на паритетних засадах у межах правового поля діяльності кредитора й позичальника.

Кредитні відносини банків з фізичними особами повинні базуватися на принципах захисту прав споживачів кредитних послуг та кредиторів, створення досконалої та добросовісної конкуренції на банківському ринку, можливості диверсифікації кредитних ресурсів банку і напрямів їх використання, забезпечення надійності та сталого фінансового розвитку банківської системи України. Зважаючи на важливість кредитів фізичним особам як для окремого банку, так і банківської системи та суспільства в цілому, банкам необхідно здійснювати ряд заходів щодо збереження своїх позицій на ринку, а також забезпечення достатнього рівня якості свого кредитного портфеля, а саме:

- проводити заходи, спрямовані на підвищення рівня фінансової грамотності населення;
- сприяти подоланню асиметричності інформації у кредитних відносинах;
- оптимізувати механізм залучення коштів для подальшого їх розміщення у формі кредитів;
- урівноважити обсяги кредитного портфелю та його якості у площині «дохідність-ризик»;
- диверсифікувати кредитний портфель за строками, валютою, 55 регіонами;
- удосконалювати системи оцінки кредитоспроможності позичальників — фізичних осіб, зокрема впроваджувати методики behavioral-scoring та fraud-scoring;
- удосконалювати кредитні продукти, насамперед за рахунок спрощення процесу використання кредитних карток та підвищення їх додаткової функціональності;

- підвищувати рівень кваліфікації кредитних менеджерів;
- проводити модернізацію ІТ-систем та удосконалювати програмне забезпечення;
- розробити методику оцінки ефективності механізму кредитування фізичних осіб на основі концепції системи збалансованих показників.

Кредитні операції є найважливішим джерелом прибутку банку, проте у зв'язку зі збільшенням в останні роки випадків неповернення кредитів дані операції складають підвищену небезпеку для стійкості та стабільності банку в цілому. Прикладом щодо цього можуть слугувати долі ряду банків України, краху котрих сприяла ризикована кредитна політика.

Кредитні операції відносяться до групи активних операцій. Вони пов'язані з раціональним розміщенням банківських ресурсів. Головною метою проведення кредитних операцій залишається прибуток. Банк прагне його максимізації з урахуванням допустимого ступеня ризику. Від того наскільки добре банк реалізує свої кредитні функції в багатьох випадках залежить й економічне становище регіонів, які вони обслуговують, оскільки банківські кредити сприяють появі нових підприємств, збільшенню кількості робочих місць, сприяють забезпеченню їх економічної працездатності. Тому розуміння змісту кредитних операцій банку вкрай важливо, особливо для українських банків. Саме нашим, українським банкам надзвичайно важко вирішувати питання про кредитування, оскільки більшість підприємств та галузей економіки мають фінансові труднощі.

Банк у залежності від потреб та можливостей позичальника, а також інтересів самого банку може надавати кредити на різних умовах. Тому на практиці існує поділ банківських позик за різноманітними ознаками та критеріями, тобто класифікація кредитів для полегшення контролю та управління кредитним портфелем банку:

- за призначенням та характером використання позикових коштів;
- за наявністю та видом (характером) забезпечення кредиту;
- за строками використання кредиту;
- за методами надання та способами повернення кредиту;
- за характером та способом сплати процента;
- за числом кредиторів;
- за ступінню ризику тощо.

Отже, усі етапи організації кредитування банком позичальника у своїй сукупності утворюють єдиний, цілісний технологічний процес, результатом якого є надання кредитних послуг. Регламентація порядку здійснення відповідних операцій при формуванні кредитної політики є важливим засобом не лише уніфікації технології цих операцій для всіх його структурних підрозділів, а й підпорядкування практичних дій банківського персоналу у сфері організації грошово-кредитних відносин єдиним цілям і завданням, досягнення яких визначено затвердженою керівництвом банку кредитною політикою.

Динамічний розвиток банківської системи за останні роки дає підстави для обережного оптимістичного прогнозу на майбутнє. Структура банківського кредитування залишиться досить стійкою. Основну частку кредитів становитимуть позички, надані суб'єктам господарювання, збільшуватиметься питома вага довгострокових кредитів, а також позичок, наданих населенню.

Таким чином, сучасна система кредитування в Україні базується на нових методах та формах кредитування. Нині принципово змінився підхід банків до організації кредитних відносин: відбувся перехід від пооб'єктного кредитування до кредитування суб'єкта, тобто кредитування юридичної або фізичної особи; до уніфікації методів кредитування клієнтів незалежно від їхнього галузевого підпорядкування та форм власності. Зараз кредити беруть участь у процесі приватизації державних організацій та управлінні державним боргом. Склалась система багатоваріантного кредитування, коли позичальники й банки, користуючись своїм правом, вибирають найбільш прийнятну для них форму: кредити, що постійно перебувають в обороті позичальника, або разові, що покривають тимчасовий розрив у платіжному обороті.

Водночас сучасна система кредитування не відмовляється і від традиційних загальних принципів, які гарантують повернення банківської позики. У світовій практиці й досі найбільш надійним вважають заставне право (в тім числі іпотека, застава, поручництва й гарантії, система страхування), яке дає змогу банкові мінімізувати кредитний ризик.

Література:

1. Вовк В.Я. Кредитування і контроль : навч. посіб. / В.Я. Вовк, О.В. Хмеленко // К. : Знання, 2008. – 463 с.
2. Бондаренко У. Скоринг-оценка кредитоспроможності позичальника У. Бонадренко // Фінансова консультація. – 2005. - № 1-2. з. 13-16.
3. Живко З.Б. Банківська діяльність : навчальний посібник / З.Б. Живко, О.П. Просович, М.І. Копитко та ін. // К. : Алерта, 2012. – 24 с.
4. Кузьмінська О.Е. Організація обліку в банках : навч.-метод. посібник для самоств. вивч. дисц. / О.Е. Кузьмінська, В.Б. Кириленко // К.: КНЕУ, 2002. – 282 с.
5. Мороз А.М. Банківські операції : підручник / А.М. Мороз, М.І. Савлук, Пуховкіна М.Ф. та ін. // 2-е вид., випр. і доп. – Київ : КНЕУ, 2002. – 476 с.

ЗАГАЛЬНІ СТАДІЇ ПРОЦЕСУ КРЕДИТУВАННЯ

Горнініч Іванна Миколаївна

студентка

кафедра обліку та менеджменту

Криворізький Факультет Запорізького національного університету

м. Кривий Ріг, Україна

Науковий керівник – канд. економ. наук Ткаченко О.В.

Банківська система — одна з найважливіших і невід'ємних структур ринкової економіки. Розвиток банків, товарного виробництва і обороту історично йшов паралельно і тісно переплітався. При цьому банки, проводячи грошові розрахунки і кредитуючи господарство, виступаючи посередниками у перерозподілі капіталів, істотно підвищують загальну ефективність виробництва, сприяють зростанню продуктивності суспільної праці.

Одним з найважливіших напрямів діяльності комерційних банків є процес кредитування.

Банківський кредит — одна з найпоширеніших форм кредитних відносин в економіці, об'єктом яких виступає процес передачі в позику безпосередньо грошових коштів. Надається виключно банками, що мають ліцензію на здійснення подібних операцій від центрального банку. В ролі позичальника можуть виступати фізичні та юридичні особи, інструментом кредитних відносин є кредитний договір або кредитна угода. Дохід по цій формі кредиту поступає у вигляді позикового відсотка або банківського відсотка, ставка якого визначається за угодою сторін з урахуванням її середньої норми на даний період і конкретних умов кредитування. Класифікується по ряду базових ознак.

Хоча в перекладі з латинського «кредитувати» означає «довіряти», проте процес кредитування в сучасних умовах є однією з ризикових активних операцій, здатних при безрозсудному підході привести до втрати ліквідності і банкрутства.

Кредитний процес — це прийом і способи реалізації кредитних відносин, розташованих в певній послідовності і прийняті даним банком.

Через процес короткострокового і довгострокового кредитування відбувається функція перерозподілу грошових коштів у фінансовій системі країни. Попит господарюючих суб'єктів ринку на оборотні кошти задовольняється пропозицією від комерційних банків вільних фінансових ресурсів, повернутих в свою чергу з ринку депозитів і приватних внесків.

Процес кредитування є складною процедурою, що складається з декількох взаємодоповнюваних стадій, зневага кожної з яких чревата серйозними помилками і прорахунками.

Перша стадія кредитного процесу — програмування та планування, полягає в оцінці макроекономічної ситуації в країні в цілому, регіону роботи потенційних позичальників зокрема, аналізу галузевої динаміки вибраних напрямів кредитування, перевірці готовності персоналу банку-кредитора до роботи з різними категоріями кредитоотримачів, ухвалення ряду внутрішньобанківських нормативних документів. Багато що їх перерахованих мною відбувається поза полем діяльності безпосереднього кредитного підрозділу і відноситься більше до роботи аналітичних і маркетингових служб банку, але присутність цих необхідних, на мій погляд, елементів аналізу роблять процес кредитування осмисленим і підготовленим.

Друга стадія — надання банківської позики.

Відповідно до розроблених і прийнятих у кожного банку напрямів відбору співробітники (інспектори) кредитного підрозділу здійснюють прийом заявок на отримання позики. Залежно від видів кредитування (інвестиційне, короткострокове, кредитування юридичних осіб, кредитування фізичних осіб, як споживацьке, так і бізнес-кредитування приватних підприємців) до заявки на кредит йде отримання і підбір необхідної документації. Тут співробітник кредитного підрозділу повинен провести економічний аналіз наданої документації, зробити висновки про ринкову можливість і привабливість проведення операції, що кредитується. При проведенні такої роботи від співробітника кредитного підрозділу потрібні навички і уміння економіста, фахівця з маркетингу, знання макроекономіки, галузевих і регіональних тенденцій розвитку народного господарства.

На основі проведеного аналізу вимагається вибрати найбільш оптимальний метод кредитування, вид позикового рахунку, термін кредитування, провести переговори про величину і вид позикової ставки, про спосіб погашення позики.

Окремим питанням про сучасну банківську практику проходить рішення проблеми забезпечення. Гіпертрофія цього питання пояснюється, на мій погляд, відсутністю практично діючого механізму обігу судового стягнення на несумлінного позичальника.

Зокрема, залежно від стану боржника банк — кредитор має право клопотати перед судом або про призначення зовнішнього управління майном боржника, або про його санацію, або про застосування до боржника ліквідаційних процедур.

Але поки в Україні кредитор не бачитиме реальної можливості стягнути свої засоби по неповерненому кредиту через суд, доти одним з показників професіоналізму кредитних працівників буде наявність навиків роботи із забезпеченням. Криза ліквідності і банкрутство багатьох банків прямо залежало від ризикової кредитної політики керівництва банків і невміння працювати із забезпеченням співробітників кредитних підрозділів.

Найважливішою завершальною процедурою стадії надання кредиту є підготовка і укладення кредитного договору.

Третя стадія кредитного процесу — контроль за використанням кредиту.

Використовування позики означає напрям виділених банком коштів на здійснення платежів за зобов'язаннями господарсько-фінансової діяльності. Найважливіша умова використання позик — ефективність кредитного заходу, дозволяючи забезпечити надходження грошової виручки і прибутку для погашення боргу банку і сплати процентних грошей.

Головна мета цієї стадії кредитного процесу — забезпечення регулярної виплати відсотків по боргу і погашення позики.

Зрозуміло, по кожній позиці існує ризик непогашення через непередбачений розвиток подій. Банк може проводити політику видачі кредитів тільки абсолютно надійним позичальникам, але тоді він упустить багато прибуткових можливостей. В той же час, якщо виникнуть труднощі з погашенням кредиту, це обійдеться банку дуже дорого. Тому розумна кредитна політика направлена на забезпечення балансу між обережністю і максимальним використанням всіх потенційних можливостей прибуткового розміщення ресурсів.

Труднощі з погашенням позик найчастіше виникають не випадково і не відразу. Це процес, який розвивається протягом певного часу. Досвідчений працівник банку може ще на ранній стадії помітити ознаки процесу фінансових труднощів, випробовуваних клієнтом, що зароджується, і вжити заходи до виправлення ситуації і захисту інтересів банку. Ці заходи слід вжити якомога раніше, перш ніж ситуація вийде з-під контролю і втрати стануть необоротними.

Четверта стадія кредитного процесу — повернення банківської позики.

Повернення позик означає зворотну притоку грошових коштів в банки і сплату відповідної суми відсотків. Повернення позик є вінцем всієї проведеної роботи всього кредитного підрозділу і відповіддю на питання, наскільки якісно і професійно спрацювали співробітники на всіх попередніх стадіях кредитного процесу.

Якщо боржник без проблем повертає позику і сплачує відсотки по ній, то залишається тільки закрити кредитну справу (досьє) і має на увазі на майбутнє цього позичальника як перспективного і вже має позитивну кредитну історію в нашому банку.

Якщо відбувається неповернення позики і несплата відсотків, то тоді всім співробітникам кредитного підрозділу банку належить провести колосальну роботу по ліквідації цього проблемного кредиту, а потім повинен обов'язково пройти аналіз досконалих помилок в процесі ухвалення рішення про видачу кредиту і перевірку використання його. А ось у разі ухвалення якісного забезпечення кредиту, що дозволяє швидко провести його реалізацію і погашення суми основного боргу, відсотків по ньому, штрафів і пені за прострочення, можна говорити про закриття проблемного кредиту при виникненні будь-якої кризової ситуації.

Ось тут і проходить перевірка кваліфікації оцінювачів, зручності вибраної схеми ухвалення забезпечення в банк. Часто в практиці через непродуманість схеми реалізації застави банки зазнають великі труднощі в легітимності реалізації забезпечення.

Отже, на сьогоднішньому етапі одну з найважливіших ролей у стимулюванні розвитку економіки відіграє банківський кредит як головне джерело забезпечення грошовими ресурсами поточної господарської діяльності підприємств незалежно від форми власності та сфери господарювання.

Література:

1. Кузьмінська О.Е., Кириленко В.Б. Організація обліку в банках: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2002. – 282 с.
2. Операції комерційних банків / Р.Коцовська, В.Ричаківська, Г.Табачук, Я.Грудзевіч, М.Вознюк. - К. : Алерта, 2004. – 500с.
3. Романова М.І. Основи банківської справи: Навчальний посібник / М. І. Романова, Ж.В. Устюгова : ЦУЛ, 2007. - 168 з.

**ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЗАЛІЗНИЧНОГО
ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ**

Каличева Наталія Євгеніївна

кандидат економічних наук, доцент

кафедра економіка та управління виробничим і комерційним бізнесом

Український державний університет залізничного транспорту

м. Харків, Україна

**FEATURES OF MANAGEMENT ENTERPRISES OF RAILWAY
TRANSPORT UKRAINE IN THE CONDITIONS OF REFORMING**

Kalicheva Natalia Yevheniyivna

candidate of economic sciences, associate professor

department of Economics and management of production and commercial business

Ukrainian state university of railway transport

Kharki, Ukraine

Процес реформування вніс значні зміни у роботу транспортного комплексу, і, зокрема залізничної галузі, але залізничний транспорт — це значна інфраструктурна галузь, ефективного функціонування якої відображається не лише на роботі окремих суб'єктів господарювання, а й держави в цілому.

І, які б зміни не відбувалися в економічній системі, ефективний розвиток залізничної галузі залежить від злагодженої роботи всього залізничного комплексу, що є необхідним для забезпечення своєчасного та якісного задоволення потреб пасажирів та вантажовідправників у перевезеннях з найменшими витратами на одиницю перевізної роботи [1].

Варто відзначити, що всі зміни, які на даний час відбуваються в транспортній сфері мають безпосередній вплив на роботу транспортних підприємств, що проявляється у необхідності вирішувати їх системні проблеми та забезпечувати високу якість надання транспортних послуг [2]. Зокрема, підприємства залізничного транспорту мають проблеми пов'язані із станом рухомого складу та земляного полотна [3], що призводить до зниження рівня конкурентоспроможності їх на ринку транспортних послуг через значну кількість ділянок з наднормативним терміном експлуатації та з простроченим капітальним ремонтом; високий відсоток зношення всього рухомого складу; використання застарілої техніки й технології для обслуговування та ремонту інфраструктури й рухомого складу, не завжди якісного виконання ремонтних робіт та ін. (рисунки 1).

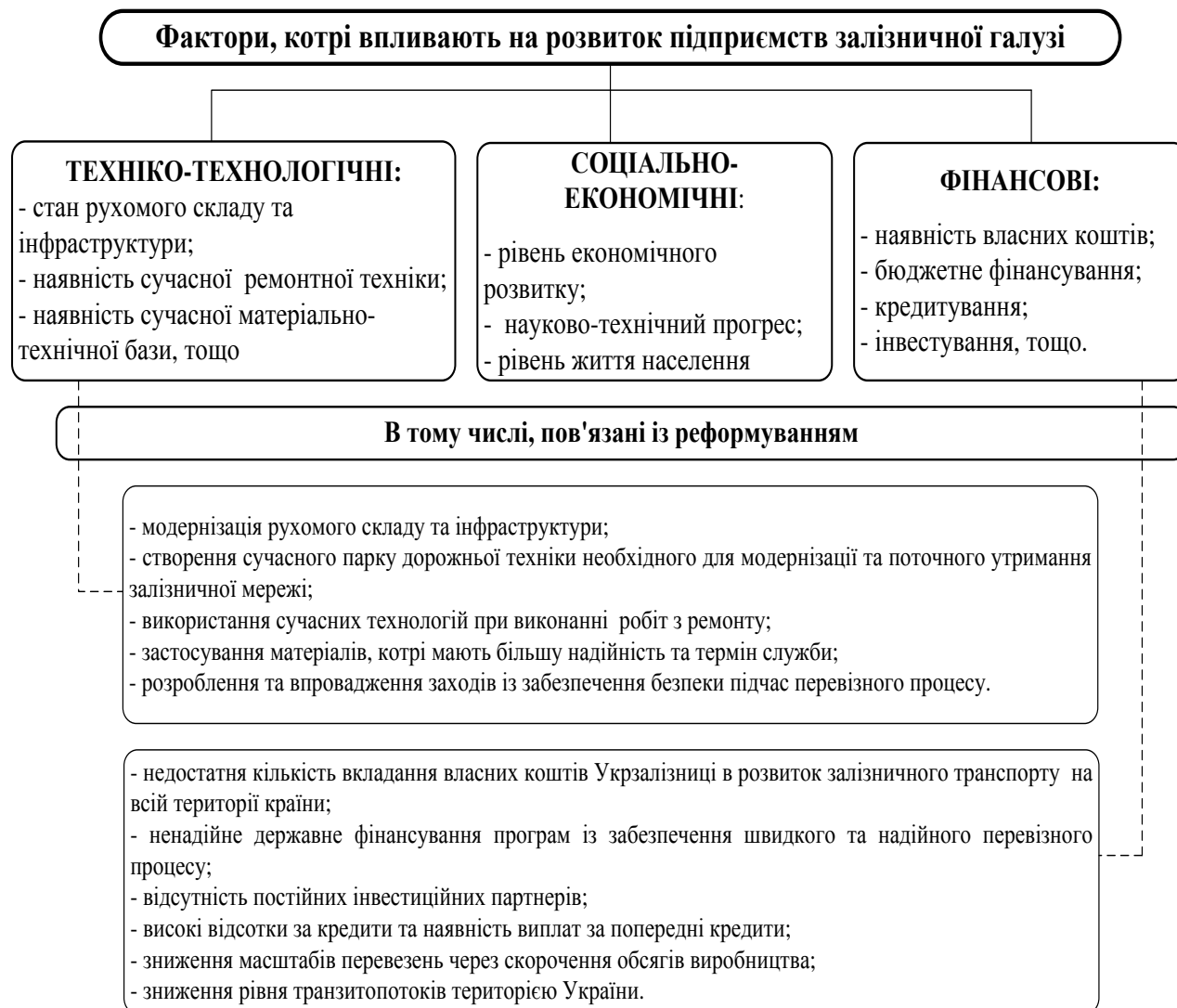


Рисунок 1. Фактори, котрі впливають на розвиток підприємств залізничного транспорту в сучасних умовах

За таких умов злагоджена та чітка взаємодія всіх складових багатогранного залізничного господарства має ґрунтуватися на повній взаємодії всіх складових, що виражається в удосконаленні управлінського процесу за рахунок:

- визначення та реалізації першочергових рішень щодо оновлення рухомого складу та інфраструктури галузі;
- запровадження нових підходів стосовно покращення якості та безпеки перевезень;
- удосконалення та оновлення системи управління персоналом і всією соціальною сферою в галузі;
- впровадження сучасних підходів ресурсо- та енергозбереження та ін.

Таким чином, враховуючи всі зміни у роботі транспортної сфери, пріоритетом у діяльності підприємств залізничного транспорту виступає: оновлення рухомого складу, зміни в системі управління, зростання довготривалості та стабільності залізничної інфраструктури шляхом використання прогресивних технологій,

конструкцій, матеріалів та ін. (рисунок 2).



Рисунок 2. Напрями та інструменти спрямовані на удосконалення управління підприємствами залізничного транспорту

Отже, за умов постійних змін, в яких зараз функціонує вітчизняний залізничний транспорт, пов'язаних із реформуванням та нестабільною економічною ситуацією, потрібен особливий підхід до управління господарюючими суб'єктами, що має проявлятися через їх гнучкість та адаптивність до мінливого внутрішнього та зовнішнього середовища [4,5].

Література:

1. Каличева Н.Є. Переваги залізничного транспорту на ринку транспортних послуг / Н.Є. Каличева// Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. Збірник наукових праць. – Одеса, ОНМУ. - 2013. - Випуск 44 (3). – С. 137 – 146.
2. Дикань В.Л. Забезпечення ефективності інноваційної діяльності підприємств залізничного транспорту: монографія / В.Л. Дикань, В.О. Зубенко. - Х. : УкрДАЗТ, 2008. – 194 с.
3. Кірдіна О.Г. Методичний підхід до оцінки ефективності функціонування підприємств залізничного транспорту / О.Г. Кірдіна, С.Л. Пакулін, О.О. Топчій // Економіка: проблеми теорії та практики. - 2009. – Вип. 249. -Т. I. – С. 32-39.
4. Каличева Н.Є. Організація управління на підприємствах залізничного транспорту в сучасних умовах/ Н.Є. Каличева// Вісник економіки транспорту і промисловості. Збір наук. праць – Харків, УкрДАЗТ. - 2014. - № 45. – С. 167– 170.
5. Токмакова І.В. Сучасні аспекти формування ефективної системи управління на підприємствах залізничного транспорту/ І.В. Токмакова// Вісник економіки транспорту і промисловості. Збір наук. праць – Харків, УкрДАЗТ. – 2013. - № 42. - С. 393-395.

**ВЛИЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ НА РАБОТУ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

Каплун Карина Александровна
студентка группы МПП-14
кафедра менеджмента и маркетинга
факультет экономики и менеджмента
«Донецкий Национальный Технический Университет»
г. Покровск, Украина
Научный руководитель — Мирошниченко А.Б.

**THE INFLUENCE OF ORGANIZATIONAL CULTURE ON THE WORK OF
THE ENTERPRISE**

Kaplun Karina Aleksandrovna
student group MPP-14
Department of Management and Marketing
Faculty of Economics and Management
"Donetsk National Technical University"
s. Pokrovsk, Ukraine
Supervisor — Miroshnichenko A.B.

Постановка проблемы. В настоящее время недостаточно внимания со стороны предпринимателей уделяется культуре бизнеса. Тем не менее, ученые работают над этой проблемой, видя в этом большие возможности установления цивилизованных отношений между предпринимателями и в обществе в целом. Только в этих условиях Украина может обеспечить себе стабильное развитие, благосостояние своих граждан.

Анализ последних исследований. Формирование корпоративной культуры осуществляется посредством информационного воздействия на человека. Через обеспечение индивидуума информацией в различных формах создаются как индивидуальные, так и социальные ценности личности. На основе этого в сознании (подсознании) человека строится определенная модель восприятия тех или иных явлений. Таким образом, формируется система знаний, индивидуальный опыт, культура поведения, общения. Эта модель формирует у каждого свою систему знаний, индивидуальный опыт, культуру. В этой связи каждые новые знания, опыт, культурные ценности становятся таковыми только в пределах определенной индивидуальной модели, которая движет человеком в реализации социальных (корпоративных) норм и удовлетворении собственных потребностей.

Один из классиков современной теории культуры организации Эдгар Шейн выделяет в структуре корпоративной культуры отдельный уровень, где элементами являются подсознательные представления, мысли и чувства человека по отношению к природе и истине, времени и пространству, обществу. Совокупность этих элементов, рассматриваемая как первичный источник ценностей и поступков, является базой для формирования уникальной коллективной «ауры» предприятия [1, с. 335]. Американские специалисты в области менеджмента М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури вопросы корпоративной культуры связывают с наличием духа

коллективизма, который характерен для передовых организаций. Они пишут: «Выдающиеся лидеры часто имели сильно развитое чувство того, что способствует и что мешает развитию духа коллективизма, который снова и снова приводил к успеху, несмотря на все имевшиеся трудности. Возможности для этого они находили в таких незначительных вещах, которые другие руководители просто не замечали или не придавали им значения» [2, с. 427]. Согласно модели Д. Дэнисона корпоративная культура проявляется в качестве миссии – общее чувство цели и стратегии направляет и двигает членами организации в их профессиональном поведении; как элемент устойчивости — общие взгляды, верования и ценности стимулируют внутреннюю согласованность; наконец, как вовлеченность — способствует развитию духа ответственности и собственности. Корпоративная культура представляет собой уникальную совокупность норм, ценностей и убеждений, разделяемых работниками организации, обуславливающих характер ее функционирования и способствующая успеху [3].

Цель работы. Поиск путей формирования организационной культуры, а также выявление влияния различных культур на работу предприятия.

Изложение основного материала исследования. В условиях рыночной экономики формирование организационной культуры и ее использование в управлении предприятием способствует успеху. Неоптимальная организационная культура, как результат пренебрежения корпоративными ценностями или неумения их реализовывать, может стать основным фактором снижения эффективности деятельности предприятия. Важнейшая роль в формировании культуры организации принадлежит ее лидеру, и эта роль возрастает по мере смещения акцентов в управлении к идеям и ценностям корпорации. Персонал — самый ценный актив предприятия и главный источник эффективности. В рамках сильной организационной культуры предприятия можно прогнозировать и планировать поведение сотрудников в интересах компании. Пересмотр политики управления персоналом — решающий фактор оптимизации организационной культуры. Процессом формирования и управления организационной культурой на крупных предприятиях должны руководить специалисты по работе с персоналом, наделенные современными методиками. Формирование новой корпоративной культуры требует постоянной диагностики ценностей организации, выявления и нейтрализации негативных факторов, выработки новой стратегии и нового корпоративного мышления. Применяя методы и модели формирования и управления корпоративной культурой в Украине, следует учитывать национальные и исторические особенности страны [4, с. 97].

Безусловно, корпоративную (или организационную) культуру нельзя рассматривать как новый феномен для экономической теории и практики. Его источник — в самой природе организации, в душе любого коллектива, где определенное число работников объединены стремлением к общей цели. Их межличностные отношения, а также контакты с внешней средой (клиентами, заказчиками, снабженцами, потребителями, контролирующими органами и т.д.) и являются неформальной основой жизнедеятельности предприятия (фирмы). Более того — организационная культура способствует оптимальному проведению идеологических, структурных, кадровых и других изменений на предприятии, вызванных обстоятельствами, как внешними, так и внутренними. Отдельные

прототиپی корпоративної культури, в сучасному її трактуванні, присутствовали ще в радянській економіці. На багатьох підприємствах була добре розвита соціальна сфера, надаючи вагомі пільги своїм працівникам. Практикувалися соціалістическі змагання між бригадами, підрозділами, відділами, в тому числі за досягнення більш високого рівня культури виробництва. Разом з тим, в умовах планової економіки, при узаконеній урівнювальності, і між підприємствами також, всі показники (і виробничі, і соціальні) спускалися зверху. Таким чином, навіть позитивні по суті ініціативи нерідко приймали чисто формальний, казенний характер. Це компрометувало саму ідею утвердження культурних пріоритетів на підприємствах поруч з господарськими.

Вельма важливо при формуванні корпоративних культур на підприємствах і в організаціях враховувати не тільки національні фактори (звичай, виховання, релігійність людей) і державні пріоритети (статус економіки, соціальну структуру), але також ті особливості суспільної свідомості і психології людей, які во багатьох визначаються історією країни (або конкретної організації), сучасним етапом її розвитку. Ось чому не може бути універсальних моделей побудови і управління організаційною культурою, а сліпе запозичення навіть найпередових технологій і моделей може не привести до бажаного результату.

Були сформовані принципи управління компанією, серед них:

- розробка корпоративної стратегії, спрямованої на покращення якості продукції;
- прийняття нової філософії менеджменту;
- використання достовірної інформаційної бази для швидкого реагування на вимоги ринку;
- введення сучасних підходів до підготовки і перепідготовки всіх працівників [5, с. 129].

Аналізуючи різноманітність елементів і типів організаційних культур, їх індивідуальне або комплексне вплив на ефективність діяльності організації, слід зауважити, що во всі часи базисом, на якому формувалися культурні цінності організації, була система матеріального винагородження. Без гідного і справедливої матеріального стимулювання до ефективного праці вся структура корпоративних цінностей розвалиться. Тільки уміла закладка фундаменту із адекватної задачі фірми, системи зарплатної плати і інших поощрень співробітників з наступним зведенням на цій основі культурної надбудови, передбачаючої свого роду «духовну» мотивацію до праці, дозволить підприємству найняти найкращих в своїй області фахівців.

Висновок. В умовах, коли організація (підприємство, фірма) поруч з матеріальними активами і цінностями має потужну культурну середовище і співробітники усвідомлюють її сутність, своє місце в ній і правила, за якими вона живе і розвивається, наслідком є більш ефективна праця кожного і організації в цілому.

Література:

1. Шейн Е.Х. Організаційна культура і лідерство: побудова, еволюція, вдосконалення / пер. з англ. С. Жильцов, А.; під ред. В.А. Спивак. - СПб.: 2002.

- с. 335 2. Мескон Майкл, Альберт Майкл, Хедоури Франклин. Основы менеджмента / пер. с англ. Л.И.Евченко: 1997. – с. 427
3. Модель Д. Денисона [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.trkk.ru/data/models/22-denison_model.html
4. Томилов В.В. Организационная культура и предпринимательство: Учебное пособие. - СПб.: 2003. – с. 97
5. Малинин Е.Д. Организационная культура: // ЭКО: Экономика и организация промышленного производства.: 2007. – с. 129

ЗВІТУВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Клименко Дар'я Олександрівна

Студентка

Кафедра міжнародних фінансів, обліку і оподаткування

Спеціальність "облік і аудит"

Університет імені Альфреда Нобеля

м. Дніпро, Україна

Науковий керівник - д. екон. наук, зав. кафедри Кузнецова С.А.

Daria A. Klimenko

Student

Department of International Finance, accounting and taxation

Specialty "Accounting and Auditing"

Alfred Nobel University

Dnipro, Ukraine

Supervisor - Dc. Sc. Sciences, Head Department Kuznetsova S.A.

Звітність підприємства — це система узагальнюючих та взаємопов'язаних показників, яка подається у вигляді різного типу таблиць та текстового матеріалу, за допомогою яких визначається фінансовий стан і результати діяльності підприємств. Нормативно-правове регулювання звітності підприємств в Україні здійснюється указами Президента, Законами України, постановами Кабінету Міністрів України, наказами Міністерства фінансів України та іншими нормативно-правовими актами. Підприємства складають фінансову, податкову, статистичну та інші види звітності [5].

В Україні введено в дію два національних П(С)БО, тридцять два П(С)БО, ПБО «Податкові різниці» та наказ Міністерства фінансів України «Про Примітки до річної фінансової звітності» № 302 від 29.11.2000 р., який прирівнюється до положень. Усі накази Міністерства фінансів щодо бухгалтерського обліку та складання звітності підлягають реєстрації у Міністерстві Юстиції України, після чого вони вводяться в дію [1].

Основним нормативним документом, який регулює систему бухгалтерського обліку в Україні, є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», ухвалений Верховною Радою України від 16.07.1999 р. № 996-XIV, зі

змiнами та доповненнями. Цим законом керуються всі суб'єкти підприємницької діяльності, які зобов'язані вести бухгалтерський облік і подавати фінансову звітність, оскільки він регламентує організацію та ведення обліку на підприємстві, визначає первинні облікові документи і реєстри бухгалтерського обліку та встановлює загальні вимоги до фінансової звітності, характеризує принципи ведення обліку та складання фінансової звітності, застосування яких дає можливість достовірного відображення в обліку та звітності інформації про доходи, витрати та фінансові результати. Також, слід відзначити, що, відповідно до змін, внесених 12.05.2011 р. до даного Закону, встановлено перелік підприємств, які складають фінансову та консолідовану звітність за міжнародними стандартами [3].

Звітність підприємства є заключним кроком системи бухгалтерського обліку, яка узагальнює і систематизує інформацію про діяльність підприємства та яка необхідна усім зацікавленим особам для прийняття ефективних економічних рішень.

Власники і засновники підприємств хочуть бути впевнені в достовірності звітності. Добре налагоджена звітність підприємства є, безсумнівно, умовою любого правильно організованого бізнесу [2].

Мета звітності підприємства — забезпечити бізнесу чіткий облік та інформацію для вчасного і правильного прийняття рішень.

На жаль, до останнього часу фінансова звітність українських підприємств не відповідала цим вимогам. Річ у тім, що серед практикуючих працівників фінансово бухгалтерських служб існувала точка зору, що основною, якщо не єдиною, ціллю складання бухгалтерської звітності є її надання в державні контролюючі органи.

Адже результати фінансового аналізу використовуються:

- адміністрацією для прийняття управлінських рішень;
- зовнішніми користувачами (банками — для визначення кредитоспроможності підприємства, потенційними інвесторами — для визначення доцільності інвестицій, професійними учасниками фондового ринку — для визначення ціни акцій і тощо) [6].

У процесі фінансового аналізу вибирають і оцінюють критерійні показники, використовуючи їх для прийняття обґрунтованих фінансових та інвестиційних рішень з урахуванням індивідуальних особливостей діяльності господарюючого суб'єкта.

Параметри, отримані у результаті аналітичної роботи, повинні бути оцінені з позиції їх відповідності рекомендованим (нормативним) значенням, а також умовам діяльності конкретного підприємства.

Показники (фінансові коефіцієнти), отримані у результаті аналізу поточної (операційної) діяльності, використовують з метою фінансового планування, прогнозування та контролю.

Зміна тих чи інших факторів внутрішньої та зовнішньої середовища часто викликає потребу в коректуванні фінансової стратегії й тактики з урахуванням впливу цих факторів на фінансове становище підприємства.

Тому виникає необхідність багатоваріантних підходів до оцінки наслідків виникнення різних ситуацій у господарській діяльності, що повинно знаходити відображення у фінансовому аналізі. Фінансовий аналіз допомагає приймати управлінські рішення, які направлені на зміцнення фінансово-економічного стану підприємства в інтересах власників.

Для оцінки підсумкового результату діяльності економічного суб'єкта розглядається комплекс показників. У світовій практиці розроблені комплексні системи оцінки ефективності діяльності економічного суб'єкта [4].

Отже, з метою прийняття управлінських рішень пропонується концептуально новий підхід до економічного аналізу - комплексний аналіз економічного потенціалу на основі факторного аналізу синтетичного показника стійкості фінансового стану.

Для того, щоб економічний аналіз мав практичне застосування, він повинен бути, з одного боку, комплексним, тобто охоплювати всі сторони економічного процесу і виявляти всебічні причинні залежності, які впливають на діяльність організації.

З іншого боку, аналіз повинен забезпечити системний підхід, коли кожен досліджуваний об'єкт розглядається як складна система, котра постійно змінюється і знаходиться під впливом ряду факторів зовнішнього і внутрішнього середовища.

Література:

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами/ Перев. с англ. под ред. С.К. Мордовина. – 8-е изд.– СПб.: Питер,2004. – 832 с.
2. Бородатий В.П., Крижко І.Д., Ягодзінський А.Й. Управління персоналом: Навч. посібник для студ. екон. спец. / Інститут змісту і методів навчання. — К., 2007 – .270с.
3. Доровської, Олексій Федорович. Удосконалення управління персоналом: узгодження кадрової політики та стратегії розвитку [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук. 08.09.01 / О.Ф. Доровської ; Харк. нац. екон. ун-т. - Х., 2005. - 17 с.
4. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом.- М.: ИНФРА-М, 2004. – 130 с.
5. Мельник Л.П. Психологія управління: Курс лекцій / Міжрегіон. акад. упр. персоналом; [Відп. ред. Хронюк І. В.]. — К., 2011. — 171 с.
6. Храмов В.О., Бовтрук А.П. Основы управления персоналом: Навчально-методичний посібник.- К.: МАУП, 2001.-642с.

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ І АУДИТУ, ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Клименко Дар'я Олександрівна

Студентка

Кафедра міжнародних фінансів, обліку і оподаткування

Спеціальність "облік і аудит"

Університет імені Альфреда Нобеля

м. Дніпро, Україна

Науковий керівник - д. екон. наук, зав. кафедри Кузнецова С.А.

Daria A. Klimenko

Student

Department of International Finance, accounting and taxation

Specialty "Accounting and Auditing"

Alfred Nobel University

Dnipro, Ukraine

Supervisor - Dc. Sc. Sciences, Head Department Kuznetsova S.A.

У сучасних умовах господарювання аналіз фінансового стану — необхідна складова процесу управління підприємством. Головним напрямом його практичної реалізації є виявлення можливостей підвищення ефективності функціонування підприємства, визначення перспектив його розвитку.

Аналіз фінансового стану підприємства показує, за якими конкретними напрямками потрібно проводити аналітичну роботу, дає можливість виявити найважливіші аспекти та найслабкіші позиції у фінансовому стані певного підприємства [3].

Згідно з цим результати фінансового аналізу дають відповіді на запитання, які найважливіші засоби слід застосовувати для поліпшення фінансового стану конкретного підприємства в конкретний період його діяльності.

Для визначення фінансового стану використовують низку аналітичних показників: ліквідності, платоспроможності, майнового стану, рентабельності тощо.

Виділяють два види аналізу фінансового стану: внутрішній і зовнішній. Внутрішній аналіз проводиться працівниками підприємства. Інформаційна база такого аналізу набагато ширша і включає будь-яку інформацію, циркулюючу усередині підприємства і корисну для ухвалення управлінських рішень.

Зовнішній аналіз проводиться аналітиками, сторонніми особами, що є для підприємства, і тому вони не мають доступу до внутрішньої інформаційної бази підприємства. Зовнішній аналіз фінансового стану підприємства менш деталізований і більш формалізований.

Відомо, що в міжнародній практиці для оцінки фінансового стану підприємства широко використовують математичні моделі, за допомогою яких формують узагальнений показник фінансового стану підприємства — його інтегральну оцінку, серед яких заслуговують на увагу моделі Е. Альтмана, У. Бівера, К. Беєрмана, Спрінгейта, Таффлера, Ліса, R-модель та універсальна дискримінантна модель. Тобто, аналіз фінансового стану проводиться за допомогою різного типу моделей, що

дозволяють структурувати й ідентифікувати взаємозв'язки між основними показниками.

В основі вертикального аналізу лежить інше відображення бухгалтерської звітності — у вигляді відносних величин, що характеризують структуру узагальнюючих підсумкових показників. Обов'язковим елементом аналізу служать динамічні ряди цих величин, що дозволяє відстежувати і прогнозувати структурні зрушення у складі господарських засобів і джерел їх покриття.

Горизонтальний аналіз дозволяє виявити тенденції зміни окремих статей або їх груп, що входять до складу бухгалтерської звітності. В основі цього аналізу лежить обчислення базисних темпів зростання балансових статей або статей звіту про прибутки і збитки.

Аудит відіграє важливу роль для фінансового стану підприємства, адже він є забезпеченістю підприємства необхідними фінансовими ресурсами для здійснення ефективної господарської діяльності, а також своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями.

Мета проведення фінансового аналізу як виду аудиторських послуг - обґрунтування шляхів досягнення оптимальних параметрів соціально-економічних явищ і процесів у економічних суб'єктів, що перевіряються.

Методика аудиту фінансового стану підприємства включає такі елементи: об'єкт аудиту; критерії ефективності стану та функціонування об'єкта аудиту, під якими розуміється показники (сукупність показників), що характеризують ефективний стан або функціонування об'єкта аудиту та висувають основні вимоги до нього; методи (методика) аудиту (отримання аудиторських доказів).

Стійкість фінансового стану підприємств значною мірою залежить від доцільності та правильності вкладення фінансових ресурсів в активи. Активи динамічні за своєю природою. В процесі функціонування підприємства величина активів і їх структура постійно змінюються. Найбільш загальне уявлення про якісні зміни в структурі коштів та їх джерел, а також динаміку цих змін можна отримати за допомогою горизонтального та вертикального аналізу.

Не кожен керівник чи бухгалтер повною мірою розуміє, для чого потрібен аудит на його підприємстві. Аудитори не зобов'язані вишукувати помилки та шахрайство, не мають наміру звинуватити керівництво у їх допущенні. Вони мають висловити думку про достовірність фінансової звітності, і в ході перевірки вказати на недоліки, усунення яких надасть керівництву впевненості щодо майбутньої податкової перевірки [1].

Тому, аудит фінансового стану — це не просто перевірка, а процес збирання незалежним аудитором достовірної інформації про об'єкт дослідження, в такому випадку — про фінансовий стан підприємства, з метою оцінки його відповідності визначеним критеріям і надання компетентного висновку зацікавленим користувачам. Сьогодні аудит фінансової звітності не обмежується виявленням недоліків у системі обліку та фінансовій звітності клієнта за минулий рік чи декілька років. Від аудитора очікують також оцінки подій, які відбуваються після дати складання останнього балансу, висловлення думки про можливість безперервного функціонування підприємства, яке перевіряється протягом найближчого перспективного періоду, аналізу прогнозних фінансових показників [2].

Література:

1. Володькіна М.В. Стратегічний менеджмент. – К.: Знання-Прес, 2002. – 148 с.
2. Мескон М., Альберт М. Основы менеджмента/ Пер. с англ.- М.: Дело ЛТД, 1998. – 480 с.
3. Фінансовий менеджмент./ За ред. проф. Г.Г. Кірейцева, К.: ЦУЛ, 2006 - 496с

AREAS OF SYNERGY FINANCIAL INFORMATION

Kochkova Anna Viktorivna

*student, Department of International
Finance, Accounting and Taxation
Alfred Nobel University
Dnipro, Ukraine*

НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИНЕРГІЇ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Кочкова А.В.

*студент кафедри міжнародних фінансів
обліку та оподаткування
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля
м.Дніпро, Україна*

В сучасних умовах дієвим інструментом підвищення ефективності діяльності підприємств та розвитку їх потенціалу є синергія. Фінансова інформація, зважаючи на її всеохоплюючий та складний характер повинна повноцінно виконувати функції для суб'єктів господарювання щодо мінімізації впливу хаотично структурованої економіки.

В цих умовах, як вважає Кузнецова С.А., набуває актуальності потреба в формуванні напрямів розробки та впровадження управлінських звітів в практику суб'єктів управління з використанням синергетичного підходу, використання в процесі формування облікової політики якого забезпечило б якісний облік інформації за встановленими критеріями її класифікації [1; с. 141].

Хасанова Г.Ф. та Буреніна І.В. формулюють визначення синергетичного ефекту як важливого елементу створення вартості, виявляють та узагальнюють напрямки прояву синергії. Вони проводять аналіз формування прояву синергії в межах таких вартісних підходів, як дохідний, порівняльний та витратний, виділяючи переваги та недоліки кожного з розглянутих [2; с. 189].

Задорожнюк Н.О. відзначив, що необхідними умовами розвитку економічної системи має бути не лінійність, відкритість, узгодженість та взаємодія, а саме синергетичний підхід. На його думку синергія полягає в тому, щоб враховувати головні властивості та можливості системи у випадку посилення хаосу. Він вважає, що високий ступінь не лінійності та жорстке управління може зруйнувати економічну систему. У разі надмірної відкритості система розчиняється у зовнішньому середовищі, а істотне зменшення відкритості послаблює мотивацію системи до

розвитку, таким чином достатньо точно підкресливши властивості хаосу та його вплив на діяльність підприємств [3; с. 84].

Синергетичний підхід виступає альтернативою традиційних принципів управління (менеджменту) економічними системами. Однак, менеджмент передбачає більш жорсткий вплив системи управління на тих, хто підлягає управлінню. Суспільство також є певною системою, яка має здатність до саморегулювання та саморозвитку, що є дуже важливим при реалізації управлінських рішень.

В основі синергетичного підходу, на думку Задорожняка Н.О., в управлінні економічними системами лежить здатність системи швидко та в належній мірі реагувати на постійно змінні потреби зовнішнього та внутрішнього середовища [3; с. 85].

Фадеева І.Г. пропонує застосувати системний аналіз за аналогією оцінки діяльності багаторівневої ієрархічної структури з використанням алгоритму адаптації, що може, як вона вважає, підвищити ефективність діяльності підприємства, демонструючи синергетичний ефект, який і рекомендує для застосування в управлінні [4; с. 33].

На думку Хром'яка Й. та Слюсарчука Ю., за синергетичної моделі управління різними економічними системами головне значення належить механізмам самоорганізації. Внаслідок дії таких механізмів подолання хаосу, впорядкування та розвиток підприємства чи національної економіки загалом відбувається «само по собі». Вирішення цього питання на практиці залежить від характеру структури управління економічною системою. Відповідно до синергетичного підходу, самоорганізації сприяють поєднання в процесі управління системою ієрархії із гетерархією – поліцентричним розподілом повноважень [5; с. 234]. Світова практика та досвід найуспішніших фірм розвинутих країн засвідчують, що монопольна авторитарність (абсолютна ієрархія) не сприяє ефективному управлінню економічною системою на мікро- чи макрорівні у стані хаосу.

Таким чином, збір та поєднання фінансової інформації на всіх рівнях дозволяє підприємствам досягти синергетичного ефекту в бізнесі, незважаючи на хаотично структуровану економіку.

Література:

1. Кузнецова С.А. Синергетичний розвиток управлінського обліку в «економіці знань»: призначення та перспективи // Матеріали I Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції «Актуальні проблеми обліково-аналітичного процесу в управлінні підприємницькою діяльністю». Мукачівський державний університет, 2013. – С. 140-141. Режим доступу: <http://msu.edu.ua/wp-content/uploads/2014/01/Збірник-тез-2013-10.01.14.pdf>
2. Хасанова Г.Ф., Буренина И.В. Синергия как метод повышения эффективности деятельности компании // Электронный научный журнал «Нефтегазовое дело». - 2011. - №6. - С.188-196. Режим доступу: http://ogbus.ru/authors/Khasanova/Khasanova_1.pdf
3. Задорожняк Н.О. Синергетичний підхід до управління економічними системами // Матеріали IV Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції. Одеський національний політехнічний університет, 2014. – С. 82-87. Режим доступу: <http://probl-model-ta-uprav.2x2forum.com/t9-topic>

4. Фадеева І.Г. Синергізм та координація роботи підсистем в інтегрованій системі управління // Економічний часопис – XXI. – 2012. - № 1-2. – С. 32-35. Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/48192/10-Fadyeyeva.pdf?sequence=1>

5. Хром'як Й.Я., Слюсарчук Ю.М., Цимбал Л.Л., Цимбал В.М. Синергетична модель управління економічною системою // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка". - 2012. - № 739. - С. 233-237.

**ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ВИЩИХ
НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ**

Копитко Марта Іванівна

д.е.н., доцент

доцент кафедри менеджменту

Львівський державний університет внутрішніх справ

м. Львів, Україна

**FACTORS INFLUENCING THE ECONOMIC SECURITY HIGHER
EDUCATION INSTITUTIONS**

Kopytko Marta

Doctor of Economics, Assistant Professor

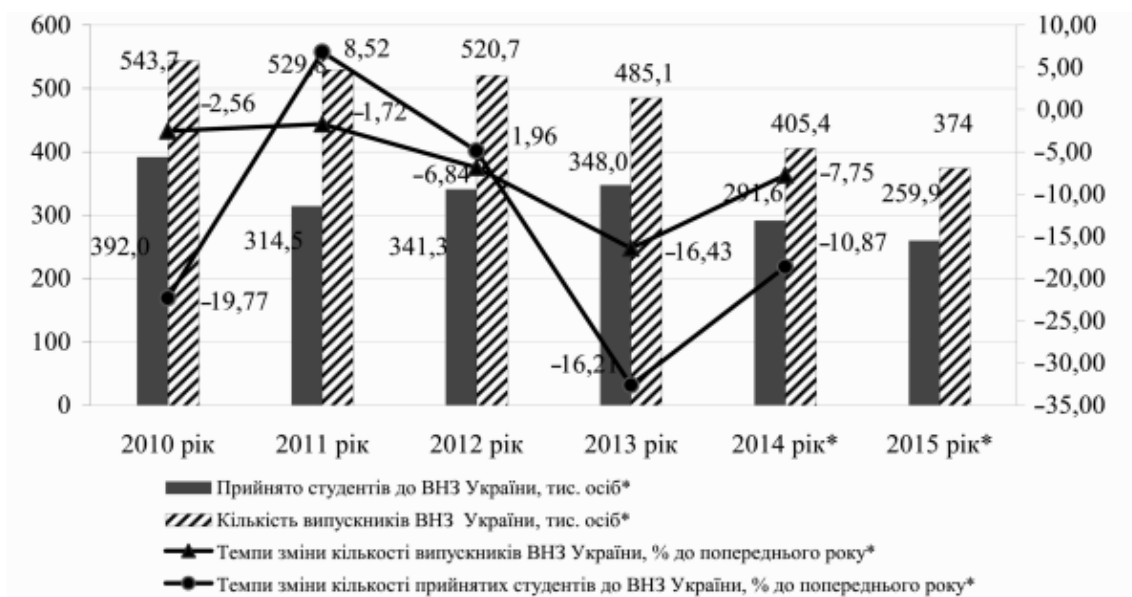
Assistant Professor of Management Department

Lviv State University of Internal Affairs

Lviv, Ukraine

Впродовж років незалежності України для кожного випускника шкіл пріоритетом було здобуття вищої освіти. Виникла ситуація, за якої абітурієнти, у переважній більшості яких хтось із батьків працював за кордоном задля можливості в тому числі й оплатити навчання, вступали до ВНЗ на престижні спеціальності з досить високою вартістю навчання. Тому ВНЗ незалежно від профілю та наявності кваліфікованого персоналу свідомо відкривали спеціальності економічного, юридичного, психологічного та інших гуманітарних профілів порушуючи при цьому баланс на ринку робочої сили. Як зазначено у праці [1], таким шляхом пішли приватні ВНЗ, оскільки ці спеціальності дозволяли одержати значні доходи, одночасно з гонитвою за одержанням високих доходів якість освіти стала менш вагомим показником. У зв'язку із складною демографічною ситуацією, яка спостерігалася починаючи з 2013 р. (рис. 1), та розгортання економічної кризи негативно вплинули на діяльність ВНЗ.

Починаючи із 2010 р. щороку зменшується кількість прийнятих студентів на навчання у ВНЗ. Різниця між 2015 р. та 2010 р. становить 69,1 тис. осіб. або на 21%, тобто це означає що впродовж п'яти років ВНЗ втратили п'яту частину потенційних студентів.



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

Рис. 1. Кількість прийнятих студентів та випускників ВНЗ України, темпи їх зміни, у % до попереднього року
 Джерело: [2, с. 18]

Нестача абітурієнтів та важке фінансове становище громадян призвели до втрати ВНЗ своїх позицій. Абітурієнти, обираючи ВНЗ, почали ретельно вивчати їх стабільність, престиж та економічне становище, якість викладання, перспективи доступу до міжнародних програм тощо. Такі обставини зумовлюють необхідність роботи ВНЗ для створення умов, які б дозволили забезпечити прибуткове функціонування, тобто таких, що спрямовані на економічну безпеку.

Поелементний аналіз кількості ВНЗ в Україні, кількості студентів та темпи їх зміни наведено у табл. 1.

Таблиця 1. Кількість ВНЗ, студентів та темпи їх зміни

Кількість ВНЗ, студентів (на початок навчального року) та темпи їх зміни	Роки					
	2010/ 2011	2011/ 2012	2012/ 2013	2013/ 2014	2014/ 2015 ¹	2015/ 2016 ¹
Кількість ВНЗ III–IV рівнів акредитації	349	345	334	325	277	288
Темп зміни кількості ВНЗ III–IV рівнів акредитації, % до попереднього року	–	–1,15	–3,19	–2,69	–14,77	3,97
Кількість студентів у ВНЗ III–IV рівнів акредитації, тис. осіб	2 129,8	1 954,8	1 824,9	1 723,7	1 438,0	1 375,2
Темп зміни кількості студентів у ВНЗ III–IV рівнів акредитації, % до попереднього року	–	–8,22	–6,65	–5,55	–16,57	–4,37

¹Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.
 Джерело: [2, с. 19]

Аналізуючи дані з табл. 1, можна спостерігати ситуацію, яка свідчить, що 2014-2015 рр. були переломними на ринку пропозиції послуг з надання вищої освіти в Україні, адже значна кількість ВНЗ III-IV рівнів акредитації припинили своє існування. Це дозволяє зробити наступні висновки:

1) закрилися ВНЗ, які не відповідали вимогам чинного законодавства, не володіли достатньою матеріальною базою та професорсько-викладацьким складом;

2) залишилися ВНЗ, які можуть конкурувати на ринку освітніх послуг, надають професійно свої послуги, сприяють підвищенню рівня викладання та компетенції своїх викладачів.

Таким чином, відбулася своєрідна «чистка» ринку, що дозволило привернути увагу абітурієнтів до вітчизняних ВНЗ, які, за своїми характеристиками почали досягати окремих показників західних ВНЗ.

На тлі таких змін на ринку освітніх послуг в Україні кожен ВНЗ повинен дбати про власну економічну безпеку, від рівня якої залежить прибуткове та стабільне функціонування. Структура економічної безпеки ВНЗ наведена на рис. 2.



Рис. 2. Структура економічної безпеки ВНЗ
Джерело: [3]

Як висновок можна сказати, що першочерговим елементом у структурі економічної безпеки ВНЗ повинна бути робота над забезпеченням перспективної стабільності, адже якщо одного року вступна кампанія була успішна, то це не гарантує такої ж успішності і в подальшому, якщо не прикладатимуться зусилля усього трудового колективу.

З метою підвищення рівня економічної безпеки кожному ВНЗ необхідно здійснювати ряд заходів:

- проводити профорієнтаційну роботу серед молоді;
- працювати над популяризацією бренду ВНЗ;
- налагоджувати тісні взаємозв'язки із ВНЗ закордоном з метою залучення іноземних фахівців до викладання, а також з можливістю здійснення обмінів студентами;
- сприяти підвищенню рівня фаховості викладачів;
- покращувати матеріальну базу;
- удосконалювати навчально-виховний процес з його максимальною адаптацією до сучасних умов та потреб студентів.

Література:

1. Стеців І.С. Економічна безпека ВНЗ: сутність та особливості планування / І.С. Стеців // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: [збірник наукових праць] / відповідальний редактор О.Є. Кузьмін. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 416 с.: іл. – (Вісник / Національного університету "Львівська політехніка"; № 691). – С. 218-222. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10021/1/34.pdf>.
2. Денисенко М.П., Бреус С.В. Економічна безпека вищих навчальних закладів з врахуванням тенденцій ринку праці / М.П. Денисенко, С.В. Бреус // Ринок праці та зайнятість населення. – 2016. – № 2. – С. 17-22.
3. Коврегін В.В. Механізми забезпечення економічної безпеки вищих навчальних закладів / В.В. Коврегін // Теорія та практика державного управління. – 2015. – Вип. 4. – С. 20-26.

**НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА
ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ
УМОВАХ**

Круглякова Віра Володимирівна

аспірант

кафедра менеджменту

Львівський національний університет імені Івана Франка

м. Львів, Україна

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. Юринець З.В.

**DIRECTIONS DEVELOPMENT OF INNOVATION ACTIVITIES ON
ENTERPRISES OF FOOD INDUSTRY OF UKRAINE IN MODERN CONDITIONS**

Krugliakova Vira

PhD student of the management department

Ivan Franko National University of Lviv

Lviv, Ukraine

***Scientific adviser – Yurynets Zoryna, Candidate of Economic Sciences, Associate
Professor, Ivan Franko National University of Lviv***

Сьогодні динамічний розвиток економіки України можливий лише на основі інноваційної діяльності. Вона є рушійною силою, спроможною забезпечити економічну незалежність, оновлення виробництва, збільшення виробництва інноваційної продукції, підвищення конкурентоздатності України.

Інноваційна діяльність харчової промисловості в умовах переходу економіки України на інноваційний шлях розвитку набуває особливого значення. Охопивши різні аспекти ринкових відносин, інноваційний процес сприяє зростанню виробництва, дає змогу підвищувати продуктивність праці, залучати до виробничої сфери нові резерви.

Формування теорії розвитку інноваційної діяльності на сучасному етапі є результатом праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів у сфері інноватики. Зокрема, можна виділити дослідження Й. Шумпетера, К. Фрімена, Р. Фостера, Р. Купера, М. Портера, П. Друкера, О. Амоші, М. Йохна, С. Ілляшенко, Н. Краснокутської, Л. Федулової та інших.

Проаналізувавши світові тенденції розвитку галузі, внутрішнього та зовнішнього попиту на окремі види інноваційної продукції можна виділити найбільш перспективні напрями інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості України. Ключовими напрямками інноваційного розвитку є:

- виробництво продукції високої якості та безпечності,
- розвиток виробництва органічної продукції поглибленої переробки з екологічно чистої сільськогосподарської сировини,
- виробництво біопалива з продуктів та відходів харчової промисловості.

Посилення вимог до якості та безпечності продуктів харчування є міжнародною тенденцією, яка спричинена зростанням захворювань, пов'язаних з нездоровим способом життя та неякісним харчуванням, вживанням їжі, що містить небезпечні для здоров'я хімічні речовини, антибіотики, консерванти, генно-

модифіковані організми тощо. Тому ключовим завданням інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості на сьогодні є впровадження нових технологій виробництва та зберігання, які дозволяють створювати якісну та безпечну продукцію.

Розвинені країни світу запроваджують нові стандарти якості та безпечності продукції, дотримання яких є обов'язковою умовою виходу продукції на міжнародний ринок та забезпечення її конкурентоспроможності. В Україні спостерігається повільне впровадження міжнародних стандартів та систем якості продуктів харчування, що призводить до поширення у торговельних мережах небезпечної для здоров'я людини неякісної харчової продукції через застосування виробниками самостійно розроблених Технічних умов замість стандартів якості.

Важливим кроком на шляху до гармонізації українського законодавства, що регулює харчову промисловість, із законодавством Європейського Союзу (надалі ЄС) стала ратифікація Україною Угоди про асоціацію з Європейським Союзом (надалі Угода) у 2014 р. [4].

Одним з найбільш перспективних напрямів інноваційного розвитку харчової промисловості у світі є виробництво органічної продукції. Зростання попиту на органічну харчову продукцію у світі зумовлене посиленням екологічної та соціальної складових економічного розвитку.

Україна, маючи значний потенціал для виробництва органічної сільськогосподарської продукції, її експорту, споживання на внутрішньому ринку, досягла певних результатів щодо розвитку власного органічного виробництва.

Офіційні статистичні огляди IFOAM (Міжнародної федерації органічного сільськогосподарського руху – International Federation of Organic Agricultural Movements) [1] підтверджують, що якщо на початок 2003 р. в Україні було зареєстровано 31 господарство, що отримало статус “органічного”, то в 2013 р. нараховувалось вже 175 сертифікованих органічних господарств, а загальна площа сертифікованих органічних сільськогосподарських земель склала 393 400 га (див. табл. 1).

Таблиця 1. Загальна площа органічних сільськогосподарських угідь та кількість органічних господарств в Україні, 2002-2013 рр. [3]

	Площа, га	Кількість господарств
2002	164449	31
2003	239542	69
2004	240000	70
2005	241980	72
2006	242034	80
2007	249872	92
2008	269984	118
2009	270193	121
2010	270226	142
2011	270320	155
2012	272850	164
2013	393400	175

Більшість українських органічних господарств розташовані в Одеській, Херсонській, Київській, Полтавській, Вінницькій, Закарпатській, Львівській, Тернопільській, Житомирській областях [3].

Починаючи з січня 2014 р. в Україні вступив у дію Закон України “Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини” [2].

Законом визначаються правові та економічні основи виробництва та обігу органічної сільськогосподарської продукції та сировини, заходи контролю та нагляду за такою діяльністю і спрямовані на забезпечення справедливої конкуренції та належного функціонування ринку органічної продукції та сировини, а також гарантування впевненості споживачів у продуктах та сировині, маркованих як органічні.

Проте, необхідно зазначити, що поки в Україні не розроблені відповідні підзаконні акти, вітчизняні виробники проходять процедуру органічної сертифікації свого виробництва за діючими міжнародними стандартами, частіше за все — це норми Європейського Союзу.

Окрім цього, в Державній цільовій Програмі розвитку села на період до 2015 р., що вже закінчила свою дію, було задекларовано довести обсяг частки органічної продукції у загальному обсязі валової продукції сільського господарства до 10 %, чого, безумовно, досягнуто не було через відсутність підтримки галузі державою [3].

Продукція та відходи харчової промисловості є важливим джерелом виробництва біопалива. На сьогодні біоенергетика вважається найбільш потужним та перспективним видом нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії у світі. Економічний потенціал харчової галузі для розвитку альтернативної енергетики міститься у виробництві біоетанолу на базі існуючих спиртових заводів, а також лушпиння соняшника, яке є відходом виробництва підприємств олійнодобувного підкомплексу.

Нажаль, Україна не реалізує в повній мірі свій потенціал виробництва альтернативних бензинів та біодизелю через відсутність сильних лобістів галузі. Хоч цей потенціал в короткий термін здатний повністю замінити імпорт нафтопродуктів загальною вартістю понад 6,5 млрд. дол. та збільшити ВВП на понад 8 млрд. дол.

Досвід зарубіжних країн свідчить про те, що виробництво біоетанолу здатне сприяти розвитку міжгалузевого співробітництва шляхом використання побічних продуктів, які утворюються при його виробництві, для потреб інших виробництв.

Так, при переробці зерна з нього спочатку добувають олію та білок, які використовуються у хлібопекарній та кондитерській галузях та виробництві комбікормів, після чого використовують крохмальну частину зерна для виробництва біоетанолу. Реалізація цих побічних продуктів дозволяє підвищити рентабельність виробництва на 10-12 %. Олійна підгалузь у процесі переробки сільськогосподарської сировини одержує велику кількість відходів у вигляді соняшникового лушпиння та макухи, які можуть використовуватись у якості енергетичного ресурсу як у необробленому вигляді, так і у вигляді пелет та гранул [5].

Отже, незважаючи на недостатньо високі темпи здійснення інноваційних перетворень, динаміка інноваційних зрушень у харчовій промисловості України є позитивною. Завдяки зусиллям Уряду та виробників Україною закладено фундамент для розвитку найбільш перспективних інноваційних напрямів у галузі —

запровадження міжнародних стандартів якості та безпечності харчової продукції, розвитку органічного виробництва та більш ефективного використання потенціалу харчової промисловості для диверсифікації джерел енергопостачання.

Для підвищення ефективності інноваційної діяльності вітчизняних виробників харчової галузі необхідно зі сторони держави: вдосконалити законодавчу базу в області інноваційної діяльності, в сфері охорони інтелектуальної власності; розробити ефективну систему податкових пільг для інноваційних підприємств; запровадити спеціальні державні фонди фінансування науково-технічних і інноваційних програм; збільшити видатки в бюджетній системі на інноваційні впровадження; збільшити частки державної підтримки у вартості сільськогосподарської продукції, надати дотації сільгоспвиробникам, прискорити процеси повернення ПДВ.

Таким чином, перехід підприємств харчової галузі на інноваційну модель розвитку з метою підвищення конкурентоспроможності продукції, утримання стійких ринкових позицій стає основним стратегічним завданням їх функціонування і розвитку.

Література:

1. The World of Organic Agriculture 2015 is launched [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <http://www.ifoam.org/>
2. Закон України “Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини” від 03.09.2013 р. № 425-VII [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/425-18>.
3. Органік в Україні [Електронний ресурс] / Федерація органічного руху України. – Режим доступу: <http://organic.com.ua>.
4. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони від 16.09.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011.
5. Український ринок біопалива підготувався до зростання [Електронний ресурс] / Національна асоціація “Укрцукор”. – Режим доступу: <http://sugarua.com/ua/main/lists/879>.

**МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ
ПІДПРИЄМСТВА**

Кулеша Марина Леонідівна

студентка

кафедра фінансів і кредиту

факультет Обліку та фінансів

Житомирський національний агроекологічний університет

м. Житомир, Україна

Науковий керівник — Николук Ольга Миколаївна, кандидат економічних наук

**METHODOLOGY APPROACH TO EVALUATION OF ENTERPRISE'S
FINANCIAL SECURITY**

Maryna Kulesha

student

chair of finance and credst

department of Accounting and Finance

Zhytomyr National Agroecological University

c. Zhitomir, Ukraine

Supervisor — Nikolyyuk Olga, C.Sc. (Economics)

Постановка проблеми. В умовах інтенсивного поширення кризових явищ в економіці України, фінансової та політичної нестабільності, посилення конкурентної боротьби та негативного впливу факторів зовнішнього середовища, проблема забезпечення фінансової безпеки підприємства набула особливого значення. Враховуючи суттєвий вплив фінансової безпеки підприємства на ефективність його діяльності, виникає потреба у неперервному аналізі рівня їх фінансової безпеки. Для того, щоб уникнути внутрішніх і зовнішніх негативних впливів та забезпечити стабільне й ефективне функціонування підприємств у сучасних умовах. Але у сучасних умовах господарювання у підприємств виникає проблема в виконанні адекватної процедури оцінювання фінансової безпеки підприємства, оскільки наразі не існує єдиної методики її проведення.

Аналіз останніх досліджень. Значна кількість науковців досліджує питання оцінки фінансової безпеки підприємства. Зокрема, у працях таких фахівців, як О.Ю. Амосов, К.С. Гарячева, А.О. Іванова, Л.О. Матвійчук, О.І. Почечун, М.В. Рета, О.І. Савицька та інші, узагальнено теоретичні та практичні положення щодо методів та алгоритмів оцінки фінансової безпеки підприємства.

Результати дослідження. Фінансова наука визначає фінансову безпеку підприємств, як кількісно та якісно детермінований рівень фінансового стану підприємства, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього та внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії й створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого росту в поточному й перспективному періоді [1]. Загальні характеристики фінансової безпеки підприємства полягають у тому, що вона [1]:

1) виступає основним та найважливішим структурним елементом економічної безпеки підприємства;

2) являє собою систему кількісних та якісних індикаторів фінансового стану підприємства, що відображає реальний рівень захищеності його фінансових інтересів;

3) створює фінансові передумови стійкого розвитку підприємства сьогодні та в майбутньому.

Методичні підходи до оцінки рівня фінансової безпеки підприємств можна згрупувати у дві групи: ті, що призначені для оцінки рівня фінансової безпеки в цілому, та ті, що спрямовані на оцінку її окремих складових. Проте, спільним недоліком існуючих методик є проблема визначення пріоритетності відповідних оціночних показників, трудомісткість проведення та інтерпретації результатів оцінки [2, с. 31–32]. Традиційні методи передбачають оцінювання ефективності та надійності функціонування підприємства, яка базується на показниках ефективності його функціонування та захисту майна і ресурсів, показниках фінансової стійкості, на основах теорії розпізнавання кризових станів підприємства, та на методах розпізнавання банкрутства. Нетрадиційні методи ґрунтуються на оцінці рівня розвитку, ризиків, ринкової вартості підприємства шляхом порівняння величини інвестицій підприємства і ресурсів, необхідних для підтримки економічної безпеки; визначення ринкової вартості та економічної захищеності капіталу підприємства; оцінювання ризиків [3, с. 237].

Аналіз фінансової безпеки підприємств пропонується проводити на основі методів інтегрального оцінювання. Для цього розглянуто ефективність фінансово-економічних показників діяльності підприємств основних галузей національного господарства, використовуючи — статистичні дані за 2015р. Визначення інтегрального показника фінансової безпеки здійснювалось за такою схемою:

1. Обчислити нормативне значення. Для обчислення часткових нормованих коефіцієнтів слід скористатись формулою:

$$\sigma_{ij}^+ = \frac{P_{ij} - P_j^{\min}}{P_j^{\max} - P_j^{\min}}, \quad \sigma_{ij}^- = \frac{P_j^{\max} - P_{ij}}{P_j^{\max} - P_j^{\min}},$$

де σ_{ij}^+ , σ_{ij}^- — нормовані коефіцієнти j -го показника, які відображають рівень фінансової безпеки, для i -ї галузі та мають, відповідно, прямий та обернений зв'язок;

P_{ij} — фактичне значення j -го показника для i -ї галузі;

P_j^{\max} , P_j^{\min} — еталонне максимальне та мінімальне серед всіх галузей значення j -го показника.

2. Визначення інтегральних коефіцієнтів, розрахованих як середнє арифметичне зважене, має вигляд:

$$R_i = \sum_{j=1}^m \sigma_{ij}^{\pm},$$

де m — кількість показників.

Розробка єдиного методологічного підходу до інтегральної оцінки фінансової безпеки підприємства дає можливість всебічно оцінити фінансову діяльність підприємства, визначити недоліки в його роботі та виявити шляхи зміцнення його

фінансової безпеки. Для розрахунку наведено основні показники, що характеризують фінансову стійкість, оцінку ліквідності, а також рентабельності.

Вихідні дані для визначення інтегрального показника фінансової безпеки наведено в табл. 1. Найвищий рівень рентабельності характерний для галузі сільського, лісового та рибного господарства (41,7%), а найнищий — для фінансової та страхової діяльності (-11,5%). Що стосується показників фінансової стійкості, то їх вищі рівні, відповідають галузі транспорту, складському господарства, поштової та кур'єрської діяльності. Проте, за оцінкою ліквідності підприємства галузей транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності є найменш ліквідними (0,188). Тоді як, найвищими рівнями ліквідності характеризується підприємства сільського, лісового та рибного господарства (0,750). Крім того, слід зазначити, що немає жодної галузі у якій абсолютно всі показники є високими, або навпаки, низькими. За таких умов, обґрунтованим є використання описаної методики інтегрального оцінювання.

Таблиця 1. Вихідні дані для визначення інтегрального показника фінансової безпеки

Показник	Галузь						Мінімальне значення	Максимальне значення
	Промисловість	Будівництво	Сільське, лісове та рибне господарство	Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	Інформація та телекомунікації	Фінансова та страхова діяльність		
Коефіцієнт концентрації власного капіталу	0,203	0,058	0,401	0,659	0,414	0,333	0,058	0,659
Коефіцієнт фінансової залежності	4,917	17,358	2,491	1,517	2,414	3,002	1,517	17,358
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,797	1,058	0,599	0,341	0,586	0,661	0,341	1,058
Коефіцієнт концентрації поточної заборгованості	0,551	0,709	0,498	0,199	0,369	0,417	0,199	0,709
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,255	0,054	0,671	1,936	0,707	0,504	0,054	1,936
Коефіцієнт фінансового	3,917	18,356	1,491	0,517	1,414	1,986	0,517	18,356

левериджу (фінансового ризика)								
Коефіцієнт маневровості оборотних активів	- 0,081	- 0,044	0,335	- 0,062	- 0,231	0,395	- 0,231	0,395
Коефіцієнт маневровості власного капіталу	- 0,202	- 0,521	0,626	- 0,018	- 0,167	0,817	- 0,521	0,817
Коефіцієнт маневровості позикового капіталу	- 0,052	- 0,028	0,42	- 0,034	- 0,118	0,411	- 0,118	0,420
Коефіцієнт покриття загальний (платоспроможності)	0,925	0,958	1,505	0,942	0,813	1,653	0,813	1,653
Частка оборотних коштів у загальній сумі активів	0,510	0,679	0,750	0,188	0,300	0,689	0,188	0,750
Рівень рентабельності	0,8	-7,9	41,7	1,2	0,6	-11,5	-11,5	41,7

Джерело: розраховано за даними [4, с. 470–480]

З даних табл. 2, видно, що найбільш фінансово стійкими є підприємства сільського, лісового та рибного господарства, інтегральний коефіцієнт фінансової безпеки яких становить 0,785. Найменш захищеною є галузь будівництва, з рівнем фінансової безпеки 0,132. На значення інтегрального коефіцієнта у цій галузі, негативно вплинули нормовані коефіцієнти концентрації власного капіталу, фінансової залежності, концентрації позикового капіталу, поточної заборгованості, фінансової стійкості, фінансового ризику та маневровості власного капіталу, значення яких рівне 0. Порівняно із іншими показниками фінансової безпеки, у середньому за всіма галузями низьким є нормований коефіцієнт фінансової стійкості (у середньому 0,337). Це означає, що у межах цього коефіцієнту спостерігається найбільший розрив між підприємствами досліджуваних галузей.

Найбільш захищеною є галузь сільського, лісового та рибного господарства (0,785), що пояснюється високими рівнями нормованих коефіцієнтів. Проте, з нею може конкурувати підприємства фінансової та страхової діяльності (0,710).

Висновок. Застосування інтегральної оцінки фінансової безпеки підприємств дає можливість здійснити порівняльну оцінку безпеки економічних, а також визначати фактори, які негативно або ж позитивно впливають на неї. Чим вищий інтегральний показник, тим більш фінансово стійким є підприємство. Провівши дослідження за галузями встановлено, що найбільш фінансово захищеною галуззю є сільське, лісове та рибне господарство, а найменш захищеною — будівництво.

Таблиця 2. Результати проведення інтегральної оцінки

Показник	Нормативне значення						Середнє значення
	Промисловість	Будівництво	Сільське, лісове та рибне господарство	складське господарство, поштова	Інформація та телекомунікації	Фінансова та страхова діяльність	
Коефіцієнт концентрації власного капіталу	0,242		0,571	1	0,593	0,458	0,477
Коефіцієнт фінансової залежності	0,785		0,938	1	0,943	0,906	0,762
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,364		0,640	1	0,658	0,553	0,536
Коефіцієнт концентрації поточної заборгованості	0,310		0,414	1	0,667	0,573	0,494
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,107		0,328	1	0,347	0,239	0,337
Коефіцієнт фінансового левериджу (фінансового ризику)	0,809		0,945	1	0,950	0,918	0,770
Коефіцієнт маневровості оборотних активів	0,240	,298	0,905	0,269	0	1	0,452
Коефіцієнт маневровості власного капіталу	0,238		0,858	0,376	0,265	1	0,456
Коефіцієнт маневровості позикового капіталу	0,123	,167	1	0,156	0	0,984	0,405
Коефіцієнт покриття загальний (платоспроможності)	0,134	,173	0,824	0,154	0	1	0,381
Частка оборотних коштів у загальній сумі активів	0,574	,87	1	0	0,200	0,892	,590
Рівень ренабельності	,231	0,068		0,239	0,227	0	0,294
Інтегральний показник	,346	0,132	,785	0,599	0,404	0,710	0,496

Джерело: власні дані

Література:

1. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент: навч. курс / І.А. Бланк. – К. : Ніка-центр, Ельга, 2001. – 528 с.
2. Іванова А.О. Методичні підходи до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства / А.О. Іванова // Вісник НТУ «ХП». – 2013. – № 21 (994) . – С. 29 – 37.
3. Сиволап Л.А. Аналіз методичних підходів до оцінки фінансової безпеки підприємства [Текст] / Л.А. Сиволап // Економічний аналіз : зб. наук. праць /

Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 2. – С. 234 – 238І.

4. Статистичний щорічник України за 2015 рік / Державна служба статистики України. – за редакцією І.М. Жук. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – с. 575.

НЕОБХІДНІСТЬ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Куценко Дмитро Миколайович

магістрант

кафедра менеджменту та економічної безпеки

ІНІ економіки і права

Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

м. Черкаси, Україна

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Зачосова Н.В.

NEED OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT FOR FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

Dmitry Kutsenko

undergraduate

Department of Management and Economic Security

The Institute of Economics and Law

Cherkasy National University named after Bohdan Khmelnytsky

Cherkasy, Ukraine

Supervisor – candidate. econ. science, Associate Professor, Zachosova N.V.

Поняття економічної безпеки займає особливе місце серед категорій, що виникли останнім часом в теорії і практиці бізнесу. Це обумовлено тим, що основою економічного благополуччя будь-якого господарюючого суб'єкта є не тільки його прибуток, але і стан фінансово-економічної безпеки.

Інформованість зацікавлених осіб і осіб, які приймають ділові рішення, є найважливішим чинником підвищення економічної життєздатності бізнесу, його ефективності і захисту від впливу зовнішніх і внутрішніх загроз. В системі забезпечення фінансово-економічної безпеки гостро постає питання формування повної і достовірної інформації, адаптованої до конкретних завдань, що виникають у процесі оптимізації обсягів прибутку і прийняття керівництвом господарюючих суб'єктів управлінських рішень.

Бухгалтерія знаходиться у точці поєднання інформаційних потоків різних підрозділів підприємства, і практично тільки вона може формувати інформацію про реальний стан справ господарюючого суб'єкта. У сучасних умовах розвитку бізнесу істотно зростає роль звітних даних як джерела достовірної і об'єктивної інформації

про стан фінансово-господарської діяльності для різних категорій зацікавлених суб'єктів — стейкхолдерів підприємства.

Отже, досягнення фінансово-економічної безпеки підприємства відбувається за рахунок усунення зовнішніх і внутрішніх загроз, обумовлених ризиками, а також грамотного і ефективного управління. Ефективність управління багато в чому залежить від достовірності та своєчасності надання економічної інформації, основою якої є облікові дані. Підтвердження цьому припущенню знаходимо у працях Гнилицької Л.В. [1], Грінки Т.І. [2], Давидюк Т.В. [3].

Бухгалтерський облік як інформаційна система надає можливість формування масиву об'єктивної інформації про стан фінансово-економічної безпеки господарюючого суб'єкта та забезпечує користувачів інформацією про реальну модель фінансово-господарської діяльності економічних суб'єктів.

Ефективна організація бухгалтерського обліку дозволяє багато в чому знизити загрози фінансово-економічній безпеці підприємства. Особливості організації бухгалтерського обліку на підприємстві в першу чергу знаходять своє відображення в обліковій політиці. Облікова політика організації, а також внутрішньофірмові накази і розпорядження, що видаються в її межах, складають нижній рівень регулювання бухгалтерського обліку.

Відповідно до економічного підходу, обліково-аналітична інформація являє собою економічну інформацію про стан виробничих (економічних) відносин: виробничий (економічний) ресурс, необхідний для функціонування економічних об'єктів і управління ними. Згідно процесного підходу в теорії управління, обліково-аналітична інформація формується в процесі реалізації трьох функцій управління: обліку, аналізу та синтезу.

На разі необхідним завданням мікро та макrorівнів є вирішення проблеми боротьби з економічною злочинністю, яка охоплює систему бухгалтерського обліку і звітності – головної інформаційної бази для прийняття управлінських рішень. З початку економічних реформ зросла кількість експертиз, проведених в системі бухгалтерського обліку експертно-криміналістичними підрозділами силових структур України і незалежними експертами-фахівцями. Таким чином, назріла необхідність дослідження розроблених методичних систем, які в даний час не дозволяють якісно і у встановлені законодавством терміни організувати і проводити бухгалтерські та судово-бухгалтерські експертизи, тим самим не забезпечуючи практичних працівників ефективними адаптованими методиками експертного дослідження відповідно до існуючих реалій.

У зв'язку з цим, вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства відповідно до змін, що відбуваються в сфері реформування законодавчої системи вітчизняного бухгалтерського обліку, формування сучасної вітчизняної концепції бухгалтерії, введення в дію нових положень з бухгалтерського обліку, є актуальними завданнями, у тому числі і фахівців з управління фінансово-економічною безпекою.

Основними завданнями системи обліково-аналітичного забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства можна визначити як такі:

1) вибір економічно обґрунтованої і ефективною системи оцінки фінансово-економічної безпеки підприємства;

2) підвищення ефективності фінансового та управлінського обліку на підприємстві;

3) використання внутрішнього і зовнішнього аудиту;

4) використання моделювання та прогнозування в аналізі діяльності підприємства;

5) визначення ризиків для ефективного та прибуткового функціонування підприємств, як внутрішніх, так і зовнішніх;

6) розроблення системи збору та обробки інформації фахівцями з фінансово-економічної безпеки на підприємстві або організації.

Обліково-аналітичний інструментарій експертиз і аналітичних процедур забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства вимагає постійного осмисленого вдосконалення для досягнення мети і завдань забезпечення безпечної економіки. Також на практиці відсутні порядок та принципи залучення бухгалтера як експерта при проведенні експертиз з ініціативи правоохоронних органів відповідно до правових норм. Слабка матеріальна зацікавленість, а часом її відсутність, при одночасно високих вимогах до бухгалтера-експерта породжують небажані для управлінців підприємства повторні і додаткові експертизи.

Таким чином, необхідно розвивати власний потенціал підприємства щодо належної організації обліково-аналітичного забезпечення фінансово-економічної безпеки. Для цього доцільно влаштовувати періодичні перевірки роботи відділу бухгалтерії, а також вимагати від його працівників підвищення рівня їх кваліфікації, у тому числі і у напрямку забезпечення фінансово-економічної безпеки.

Література:

1. Гнилицька Л.В. Обліково-аналітичне забезпечення функціонування системи економічної безпеки суб'єктів господарювання як об'єкт наукових досліджень / Л.В. Гнилицька // Управління проектами та розвиток виробництва. - 2011. - № 1. - С. 146-154.
2. Грінка Т.І. Сучасні проблеми обліково-аналітичного забезпечення в системі економічної безпеки підприємства / Т.І. Грінка // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2013. – Вип. 23. – С. 414-418.
3. Давидюк Т.В. Позиціонування обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства в навчальних планах фахівців напряму підготовки «Облік і аудит» / Т.В. Давидюк, К.П. Боримська // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 3. – С. 83-90.

**СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА
БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ**

Лантух Ольга Олегівна

студентка

кафедра фінансів

фінансовий факультет

Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця

м. Харків, Україна

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц Полтініна О.П.

**STRATEGIC ANALYSIS OF THE EXTERNAL ENVIRONMENT OF THE
BANKING SECTOR**

Lantukh Olha Olehivna

student

Department of finance

finance faculty

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

В основу банківської системи нашої держави вкладено принцип дворівневості. Він передбачає чітке розмежування у сферах діяльності Національного Банку України та інших банків.

Зважаючи на негативні події в світовій економіці, банківська система переживає не найкращі свої роки. При проведенні стратегічного планування прибутків банку, необхідно враховувати цілу низку факторів, тобто чинників, що можуть вплинути на діяльність банку, при чому необхідно враховувати як позитивні так і негативні наслідки впливу даних факторів.

У роботах, присвячених вивченню чинників, що впливають на діяльність банків, немає загальної класифікації факторів [1]. Хоча, в цілому, вчені виділяють дві основні групи, відповідно до яких і відносять ті чи інші відомі науці фактори. Це група зовнішніх факторів та група внутрішніх факторів [5].

Різниця між зовнішніми та внутрішніми факторами впливу полягає в самій суті цих факторів. Внутрішніми називаються такі фактори, що виникають безпосередньо всередині банку під час здійснення ним того чи іншого виду діяльності, і на такі фактори банк може реагувати оперативно та максимально мінімізувати їх вплив аж до повного їх усунення. На відміну від внутрішніх, зовнішні фактори — це такі фактори, що виникають за межами власної діяльності банку, і на які банк безпосередньо не може впливати, а може лише приймати заходи щодо мінімізації збитків, спричинених даними факторами [2].

Саме тому і виникає актуальна необхідність у вивченні та постійному моніторингу зовнішнього середовища банку, задля того щоб ефективно проводити стратегічне планування діяльності банку [4].

На сьогоднішній день, серед всіх відомих методів аналізу зовнішнього середовища, найпоширенішими є PEST та SWOT-аналізи. SWOT-аналіз застосовується для аналізу внутрішнього середовища певної організації, тобто виявлення загроз, можливостей, сильних та слабких сторін певного підприємства чи установи. В даному випадку більш детально буде досліджуватись PEST-аналіз. Його

сутність полягає у виявленні й оцінці зовнішніх чинників (макросередовища) на результати поточної і майбутньої діяльності банківського сектору.

PEST – це аббревіатура чотирьох англійських слів, що характеризують головні фактори впливу на діяльність банку, а саме: Political (P) — політичні, Economic (E) — економічні, Social (S) — соціальні, Technological (T) — технологічні фактори [3].

Процес PEST-аналізу зводиться до побудови матриці, де відповідно до кожного вузлового напрямку (P, E, S, або T) визначаються ключові їх складові. Далі проводиться оцінка ймовірності здійснення кожної складової шляхом присвоєння їй певної ваги (B) від одиниці (найважливіша) до нуля (незначна). Потім, дається оцінка (O) ступеню впливу кожної події, на стратегію від 5 до 1 (5 — сильний вплив, 1 — відсутність впливу). Наступним кроком є визначення зваженої оцінки шляхом перемноження ваги фактору на її бал, і підраховується сумарна зважена оцінка для даного сектору.

Приклад результатів PEST-аналізу, проведеного для банківської сфери України наведено у табл. 1.

Таблиця 1. PEST-аналіз зовнішнього середовища банківського сектору

P Політика			E Економіка		
1) Чинне законодавство на ринку	0,35	1,75	1) Економічна ситуація та тенденції	0,15	0,6
2) Регулюючі органи та норми	0,15	0,6	2) Динаміка ставки рефінансування	0,1	0,3
3) Політика влади	0,25	1,25	3) Рівень інфляції	0,4	2
4) Державне регулювання конкуренції	0,1	0,3	4) Інвестиційний клімат в галузі	0,1	0,2
5) Жорсткість держконтролю за діяльністю суб'єктів	0,15	0,15	5) Курси обміну валют	0,25	1
Всього		4,05	Всього		4,1
Ранг фактору					
S Соціум			T Технологія		
1) Демографічні зміни у країні.	0,05	0,15	1) Розвиток конкурентних технологій	0,25	1
2) Структура доходів та витрат	0,15	0,6	2) Зрілість технологій	0,35	1,05
3) Думки та відношення споживачів	0,25	1,25	3) Інформація та комунікації	0,15	0,75
4) Представлення ЗМІ	0,4	1,2	4) Доступ до технологій, ліцензування,	0,05	0,1
5) Реклама та зв'язки з громадськістю	0,15	0,45		0,2	0,6

			патенти 5) Проблеми інтелектуальної власності		
Всього	1	3,5	Всього	1	3,5
Ранг фактору					

Аналіз показав, що найбільший вплив на банківську галузь в Україні спричиняють економічні фактори, оскільки серед визначених найбільш впливових з них, більшість отримали негативну оцінку. Також значну роль відіграють політичні фактори. Це свідчить про значну політичну та економічну нестабільність в країні. Соціальні та технологічні фактори отримали однакові результати, тобто технологічна оснащеність банків, їх інтелектуальна та технологічна база мають майже такий самий вплив, як і думки та переваги споживачів, основні рекламні ходи кожного з банків України.

Література:

1. Маркетинг : [учебник] / А.Н. Романов, Ю.Ю. Корлюгов, С.А. Красильников и др. ; под ред. А.Н. Романова. – М. : Банки и биржи : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 560 с.
2. Аналіз банківської діяльності : підручник / А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко та ін. ; за ред. А.М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2003. – 599 с.
3. Єгоричева С. Інноваційні стратегії банків: сутність та класифікація [Текст] / С. Єгоричева // Банківська справа. – 2009. – № 6. – С. 63–72.
4. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр ; Эльга, 2004. – 720 с.
5. Завадська Д.В. Маркетинг у банку: теорія та методологія / [Д.В. Завадська, Л.В. Жердецька, Л.В. Кузнєцова]. – Одеса : Видавництво "Атлант", 2010. – 717 с.

**РОТАЦИЯ КАДРОВ В СИСТЕМЕ ЯПОНСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА И
ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЕЁ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО ОПЫТА В
УСЛОВИЯХ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ**

Лебедева Мария Александровна

студент

кафедра экономической теории и маркетинга

экономический факультет

УО Витебский государственный технологический университет

г. Витебск, Республика Беларусь

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент, Лебедева Е.Н.

**STAFF ROTATION IN JAPANESE MANAGEMENT SYSTEM AND THE
POSSIBILITY OF USING ITS POSITIVE EXPERIENCES IN THE ECONOMY OF
BELARUS**

Lebedeva Mariya Alexandrovna

student

Department of Economic Theory and Marketing Faculty of Economics

EI Vitebsk State Technological University,

Vitebsk, Belarus

Scientific adviser – c. e. s., Associate Professor Lebedeva E.N.

Рост международной конкуренции, а также кризисные явления, которые переживает современная белорусская промышленность, требуют внимательного изучения и конструктивного анализа опыта управления предприятиями с целью повышения эффективности отечественного производства и роста конкурентоспособности белорусских предприятий на внутреннем и внешних рынках.

В процессе обследования белорусских предприятий представителями МВФ проведенного в октябре 2015 года по просьбе белорусского правительства, были выявлены следующие положительные и отрицательные черты белорусской экономики: в качестве плюсов были названы наличие высокотехнологичного оборудования и высокий уровень развития человеческого потенциала; в качестве основного минуса — плохая организация производства.

В связи с этим особое значение приобретает анализ положительного опыта управления промышленными предприятиями в других странах и исследование возможностей его использования в условиях рыночной экономики Республики Беларусь. В частности это касается одной из самых эффективных систем управления — японского менеджмента. Анализ различных источников экономической литературы позволяет выявить две основные группы факторов определяющих эффективность управления предприятиями в Японии. Прежде всего, это система продуктивного взаимодействия с людьми, а также наличие специфической японской социокультуры. В силу влияния ментальных особенностей на характер менеджмента невозможно автоматически перенести всю японскую систему управления предприятием в организации Республики Беларусь. Однако как показывает анализ результатов внедрения опыта иностранных компаний в работу белорусских производителей, японские системы управления и организации производства нашим предприятиям

воспринять все же проще чем, например, американские, в связи со схожестью многих этнокультурных характеристик населения Беларуси и Японии.

Японская система менеджмента эффективна благодаря синергетическому действию ряда составляющих: системы пожизненного найма, системы кадровой ротации, системы «репутации», системы подготовки на рабочем месте и системы оплаты труда. Особую роль здесь играет система кадровой ротации, которая позволяет руководству предприятия создавать условия для долгосрочной заинтересованной занятости сотрудников. Отсутствие продвижения работника по карьерной лестнице годами, в конечном итоге приводит к снижению производительности его труда, уставанию и отсутствию интереса к работе, а то и вовсе к увольнению по собственному желанию. Данные проведенного авторами социологического опроса, подтверждают значимость для респондентов творческой мотивации в работе и перспектив карьерного роста. Большая часть респондентов в качестве основной цели своей карьеры выбрали успешное продвижение в какой-либо сфере деятельности (62,71 %) и возможность самовыражения (15,25 %) (рис.1).

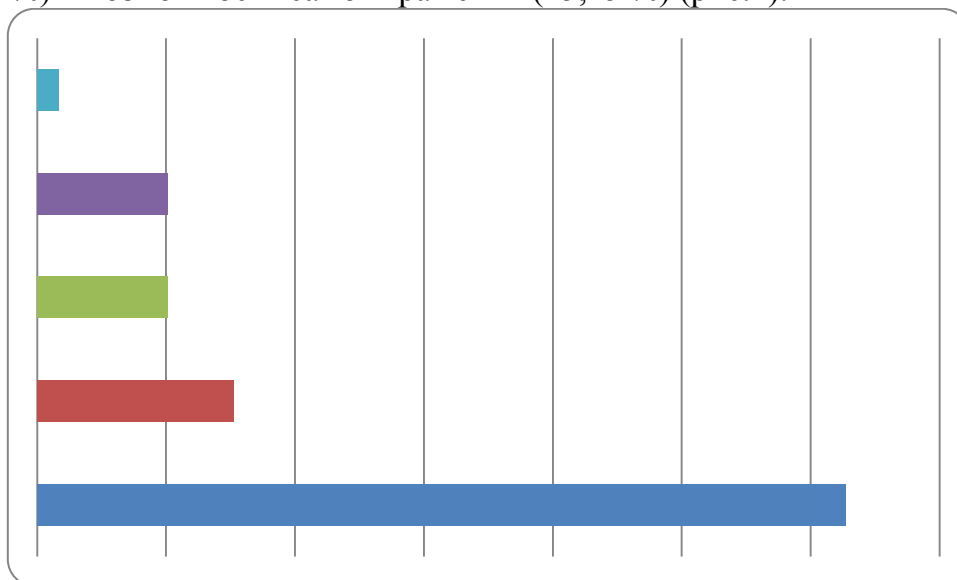


Рисунок 1 Структура кар'єрних цілей, в %.

Источник: авторская разработка

Ротация кадров играет особую роль в развитии человеческого потенциала и повышении привлекательности труда. В Японии считается, что длительное пребывание работника в одной должности приводит к потере его интереса к работе и снижению уровня ответственности. Поэтому трудовая ротация является нормой и часто совмещается с продвижением по службе. Частота ротации зависит от ряда обстоятельств (возраст, стаж, специальность и др.) и может колебаться от 4 до 7 лет. В результате каждый служащий приобретает до пяти специальностей и становится профессионалом широкого профиля. Во многих случаях это решает проблему взаимозаменяемости кадров [2].

По частоте (скорости) перемещений можно выделить годовую, ежемесячную, ежедневную, ежечасную ротации и т.д. Так, на японских автомобильных предприятиях перестановки рабочих с одной операции на другую в пределах участка

осуществляются не только с интервалом, исчисляемым в годах или месяцах, но и ежедневно, а в некоторых случаях даже ежечасно [2].

В зависимости от траектории движения в практике японских предприятий используют различные виды ротаций: 1) кольцевую; 2) безвозвратную; 3) рокировку. Такой тип ротации активно применяют в корпорациях "Сони" и "Хонда". Здесь считается нормальным явлением, если руководитель отдела сбыта меняется должностью с коллегой по снабжению.

В зависимости от специфики карьерного пространства в практике японских предприятий используют ротацию реальную и виртуальную. Первая возможна в обычной, реально существующей организации. Вторая является новым видом ротации и возникла вследствие развития НТП. Она может быть осуществлена в сетевых организациях, основанных на применении ЭВМ. Виртуальная ротация — это ротация, которая делается в виртуальной организации реальным образом, но без физического присутствия человека в компании.

Кроме того, существуют также вертикальная и горизонтальная ротации. В организациях РБ наиболее широко представлена вертикальная ротация, поскольку она сопряжена с наименьшим количеством бумажной волокиты, кадровых перестановок, и в целом, более привычна. На наш взгляд, при текущем состоянии ротации в организациях РБ именно горизонтальный вид ротации имеет наибольший шанс быть внедренным в управленческий аппарат. Горизонтальная ротация имеет ряд черт, благодаря которым она и получила особенно широкое применение на предприятиях Японии. Среди них самыми значительными являются возможность перспективного обучения как внутри компании (внутренняя школа), так и внешнего обучения, что может рассматриваться в качестве одного из мотивирующих факторов для деятельности сотрудников (как правило, если учитываются и их пожелания по собственному развитию); выделение самостоятельных проектов и наделение сотрудников большими полномочиями в рамках данного проекта (увеличение ответственности, возможности привлечения к сотрудничеству других сотрудников) [3]. Кроме того ротация позволяет снизить текучесть кадров; увеличить число рационализаторских предложений со стороны работников; снизить уровень стрессов, вызываемых монотонностью (рутинностью) работы; повысить взаимозаменяемость работников и уровень их квалификации и т.д. То есть налицо синергетическое влияние ротации кадров на организацию и результаты современного промышленного производства, что позволит часто без значительных затрат финансовых, материальных и трудовых ресурсов добиться ощутимого экономического эффекта.

Для бизнес-практики японских предприятий характерна не только ротация внутри фирмы, но и обмен кадрами между компаниями, группами либо даже объединениями. Таким образом, проявляется ещё одна базовая ценность японской корпоративной модели — групповая солидарность. Данная практика позволяет не только укрепить партнерские и деловые отношения между сотрудничающими компаниями, но и дать возможность работникам получить более полные знания, перенять опыт и повысить собственную квалификацию.

Таким образом, можно выделить следующие наиболее перспективные и возможные для внедрения направления совершенствования менеджмента предприятий РБ и в частности такого важнейшего его элемента как ротация кадров:

во-первых, внедрение и активное использование горизонтальной кадровой ротации, а именно: осуществление перемещения кадров внутри предприятия; развитие обмена кадрами между предприятиями с целью сотрудничества и перенятия передового производственного и научного опыта;

во-вторых, для совершенствования системы управления отечественных предприятий целесообразно использовать опыт японских фирм по формированию «резерва руководителей», что позволит своевременно выявлять способных менеджеров и осуществлять их подготовку применительно к условиям данного предприятия;

в-третьих, целесообразным также является создание внутри белорусских предприятий системы самоподготовки кадров по индивидуальным программам, разработанным совместно с менеджерами подразделения по управлению человеческими ресурсами. В основу этих программ могут закладываться аттестационные характеристики, оценочные листы, которые наиболее достоверно несут информацию о действиях, поступках, стиле работы сотрудника, а также эмпирические данные, полученные в процессе самонаблюдения. Программы самообразования сотрудников должны увязываться с перспективными планами развития компании и коллектива в целом. В этом случае возникает определенная целевая направленность, которая позволяет корректировать культуру производственных условий, отношений и задач. Фиксированные сроки пребывания в качестве претендентов на руководящие должности будут оказывать стимулирующее действие на сотрудников, находящихся в резерве.

В целом, японская практика разработки системы менеджмента, основанная на творческом, осознанном и целенаправленном соединении принципов американского менеджмента с приемами, обусловленными национальной ментальностью может стать основой совершенствования менеджмента в Республике Беларусь. Современным белорусским предприятиям необходимо внедрять такую практику и одновременно создавать собственные системы внутрифирменного обучения, чтобы не упускать перспективных потенциальных сотрудников, не имеющих узкоспециализированных знаний а также обеспечивать профессиональный и человеческий рост работников.

Литература:

1. Ишикава Каору. Японские методы управления качеством [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://pqm-online.com/assets/iles/lib/books/ishikawa2.pdf>. - Дата доступа: 03.12.2016.
2. Традиционная японская модель управления трудом [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://7nauk.ru/22-tradicionnaya-yaponskaya-model-upravleniya-trudom.html>. - Дата доступа: 03.12.2016.
3. Ротация персонала: понятие и основные правила (Электронный ресурс). - Режим доступа: <http://dis.ru/library/detail.php?ID=24759>. - Дата доступа: 03.01.2017.

ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКОВАНOSTI КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ

Лебідь Олеся Вікторівна

кандидат економічних наук, доцент

доцент кафедри банківської справи

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

м. Харків, Україна

BANK'S CREDIT OPERATIONS RISKINESS ASSESSMENT

Lebid Olesia V.

PhD in Economics, associated professor

Banking Department

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Kharkiv, Ukraine

Кредитний ризик займає домінуюче місце в системі банківських ризиків і є невід'ємною складовою частиною сукупного банківського ризику. Некеровані кредитні ризики не тільки негативно впливають на прибутковість та платоспроможність банківської установи, а також породжують інші ризики, які в майбутньому можуть мати масштабний прояв. Важливою характеристикою кредитного ризику є його динамічність, яка вимагає від банківських працівників періодичної оцінки ризику та управління ним. Оцінка кредитного ризику включає в себе кілька етапів. Якісний є, зазвичай, первинним. Якісне оцінювання кредитного ризику здійснюється у банку, як правило, за кожним окремим кредитом, оскільки це є умовою здійснення кредитної операції. Кількісне оцінювання базується на якісній оцінці та деталізує її. Проте аналіз значень часткових показників, що характеризують ризикованість кредитного портфелю банку не дає змоги однозначно оцінити процес ризик-менеджменту, у зв'язку з чим виникає необхідність проведення інтегрального оцінювання ризикованості кредитних операцій банку.

Необхідність оцінки кредитної діяльності банківської установи обумовлена багатьма причинами. По-перше, до них можна віднести важливість стану кредитної діяльності для керівників банку з метою ефективного управління та контролю, а також у випадках нестабільності або помітної динаміки зі зменшення обсягів кредитування, процентних доходів, розміру кредитного портфелю або погіршення його якості, що особливо є характерним для банківських установ у кризовий період. По-друге, даний підхід є актуальним для зовнішніх користувачів відкритої інформації банку, оскільки він дозволяє оцінити стан кредитної діяльності банку не лише у динаміці, але і порівняти банківські установи між собою.

Для вирішення даної проблеми було використано таксономічний аналіз. Треба зазначити, що проведення даного аналізу дозволить вирішити проблему упорядкування багатомірності такої категорії, як кредитний портфель, відносно нормативного вектору-еталону. Використання методу таксономії допоможе «згорнути» багатомірний статистичний матеріал, що характеризує організацію кредитної діяльності у часі та просторі у єдину кількісну характеристику, тобто дозволить побудувати узагальнюючу оцінку рівня організації кредитної діяльності банку.

Для побудови інтегрального показника були використані дані статистичної та внутрішньої звітності ПАТ КБ «ПРАВЕКС-БАНК» (дані за вісімнадцять кварталів діяльності, починаючи з першого кварталу 2012 року до 2 кварталу 2016 року.) та обрано 10 часткових показників, які суттєво впливають на рівень кредитного ризику банку:

- максимальний розмір ризику на одного (контрагента) позичальника (К1);
- максимальний розмір великих кредитних ризиків (К2);
- максимальний розмір кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру (К3);
- максимальний сукупний розмір кредитів, гарантій і поручительств, наданих інсайдерам (К4);
- частка кредитного портфеля в активах (К5);
- якість кредитів, що є питомою вагою безнадійних кредитів у загальному обсязі кредитів (К6);
- частка прострочених кредитів у кредитному портфелі (К7);
- процентна маржа банку (К8);
- процентна дохідність капіталу банку (К9);
- достатність резервів, яка свідчить про ступінь достатності резервів банку у разі непогашення кредитів (К10).

Вихідні дані для проведення інтегрального оцінювання рівня ризикованості кредитних операцій представлені згідно з методикою таксономічного аналізу були стандартизовані, розподлені на стимулятори і дестимулятори. Стимуляторами є частка кредитного портфеля в активах (К5), процентна маржа банку (К8), процентна дохідність капіталу банку (К9) та достатність резервів, яка свідчить про ступінь достатності резервів банку у разі непогашення кредитів (10). Дестимуляторами є максимальний розмір ризику на одного (контрагента) позичальника (К1), максимальний розмір великих кредитних ризиків (К2), максимальний розмір кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру (К3), максимальний сукупний розмір кредитів, гарантій і поручительств, наданих інсайдерам (К4), якість кредитів, що є питомою вагою безнадійних кредитів у загальному обсязі кредитів (К6) та частка прострочених кредитів у кредитному портфелі (К7).

Еталон рівня ризикованості банку подано в 1.

Таблиця 1. Еталон рівня ризикованості кредитних операцій для досліджуваних банків

Показник	К1	К2	К3	К4	К5	К6	К7	К8	К9	К10
P ₀	-2,789	-1,36	-0,741	-1,255	1,747	-1,184	-0,732	1,614	1,242	1,988

Згруповані результати розрахунку інтегрального показника подані в табл. 2.

Таблиця 2. Розрахунок модифікованого таксономічного показника рівня ризикованості кредитних операцій

№ п/п	Період	c_{io}	d_i^*	d_i
1	1 кв 2012	6,003	0,019	0,780
2	2 кв 2012	7,024	0,023	0,776
3	3 кв 2012	5,587	0,018	0,681
4	4 кв 2012	6,695	0,022	0,728
5	1 кв 2013	6,287	0,020	0,679
6	2 кв 2013	6,103	0,020	0,629
7	3 кв 2013	5,468	0,018	0,761
8	4 кв 2013	6,234	0,020	0,980
9	1 кв 2014	4,852	0,016	0,976
10	2 кв 2014	4,844	0,016	0,981
11	3 кв 2014	5,276	0,017	0,958
12	4 кв 2014	5,187	0,017	0,929
13	1 кв 2015	5,999	0,019	0,898
14	2 кв 2015	5,907	0,019	0,843
15	3 кв 2015	5,905	0,019	0,820
16	4 кв 2015	5,733	0,019	0,800
17	1 кв 2016	7,252	0,024	0,781
18	2 кв 2016	4,181	0,014	0,758

Дані табл. 2 показують, що більшість періодів функціонування ПАТ КБ «ПРАВЕКС-БАНК», проводять активну кредитну політику, мають досить високі значення інтегрального показника рівня ризикованості кредитних операцій, що перевищують 0,8 (табл. 3).

Таблиця 3. Рейтинг періодів функціонування ПАТ КБ «ПРАВЕКС-БАНК» за рівнем ризикованості кредитних операцій

Рейтинг періоду	Назва періоду	Значення інтегрального показника рівня ризикованості кредитних операцій
1	2 квартал 2013	0,629
2	1 квартал 2013	0,679
3	3 квартал 2012	0,681
4	4 квартал 2012	0,728
5	2 квартал 2016	0,758
6	3 квартал 2013	0,761
7	2 квартал 2012	0,776
8	1 квартал 2012	0,780
9	1 квартал 2016	0,781
10	4 квартал 2015	0,800

11	3 квартал 2015	0,820
12	2 квартал 2015	0,843
13	1 квартал 2015	0,898
14	4 квартал 2014	0,929
15	3 квартал 2014	0,958
16	1 квартал 2014	0,976
17	4 квартал 2013	0,980
18	2 квартал 2013	0,981

Як відомо, інтегральний показник змінюється в інтервалі від 0 до 1, чим ближче значення модифікованого показника до одиниці, тим вищим є рівень ризикованості кредитних операцій банку. Отже, найменш ризикованими є 1 та 2 квартали 2013 року, значення яких є найнижчим за останні 5 років 0,629 та 0,679 відповідно. Однак 4 квартал 2013 року має повністю протилежне значення 0,980, це пояснюється змінами в економіці через складну соціально-політичну ситуацію в Україні. Через це, на нашу думку, починаючи з 4 кварталу 2013 року до 4 кварталу 2014 року значення інтегрального показника було на рівні 0,9. А вже з 1 кварталу 2015 року спостерігається тенденція до зменшення значення інтегрального показника рівня ризикованості кредитних операцій. Це зниження було включно до останнього досліджуваного 2 кварталу 2016 року на рівні 0,758. Це позитивна тенденція, яка буде і далі триватиме, оскільки основні показники діяльності банку зростають, а від'ємне значення прибутку зменшується, що позитивно впливає на розвиток ПАТ КБ «ПРАВЕКС-БАНК». Однак, для збереження даної позитивної тенденції керівництву банку необхідно більше уваги приділяти розвитку системі кредитного ризик-менеджменту, за допомогою якої значення інтегрального показника рівня ризикованості кредитних операцій буде ще більше зменшуватися.

Література:

1. Бєлова І.В. Простота доступу до кредитів як чинник стійкості банків країни / І.В. Бєлова // Проблеми і перспективи розвитку фінансово-кредитної системи України : збірник матеріалів I Всеукраїнської науково-практичної конференції (23-24 листопада 2016 р.), Навчально-науковий інститут бізнес-технологій "УАБС" Сумського державного університету. - Суми : ННІ БТ "УАБС" СумДУ, 2016. - С. 172 - 175.
2. Єгоршин О.О. Методи багатовимірного статистичного аналізу: Навч. Посібник / О.О. Єгоршин, А.М. Зосімов, В.С. Пономаренко. – К.: ІЗМН, 1998. – 208 с.
3. Жежерун Ю.В. Формування кредитної політики банку / Ю.В. Жежерун // Розвиток банківських систем світу в умовах глобалізації фінансових ринків : матеріали X Міжнародної науково-практичної конференції, 24-25 листопада 2016 р. - Черкаси : ЧННІ ДВНЗ "Університет банківської справи", 2016. - С. 47 - 51.

**НІМЕЦЬКИЙ ДОСВІД РОЗБУДОВИ СИСТЕМ САМОРЕГУЛЮВАННЯ
РИНКУ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ: ПЕРСПЕКТИВИ
ФУНКЦІОНУВАННЯ В УКРАЇНІ**

Леськів Олег Анатолійович

Аспірант

Кафедра менеджменту

Економічний факультет

Львівський національний університет імені І. Франка

м. Львів, Україна

Науковий керівник – канд. екон. наук Юринець З.В.

**GERMAN EXPERIENCE IN SELF-REGULATION OF MARKETING
COMMUNICATIONS MARKET: THE PERSPECTIVES OF FUNCTIONING IN
UKRAINE**

Leskiv Oleh Anatolyevich

Postgraduate student

Department of Management

Lviv National University named after Ivan Franko

Lviv, Ukraine

scientific supervisor – PhD (Economics), Yurynets Z.V.

В ході політичної та соціально-економічної кризи 2013-2014 рр. рекламно-комунікаційну індустрію України спіткало значне падіння. Повільні темпи відновлення національного ринку маркетингових комунікацій (ринку МК) у 2015 та 2016 рр. підштовхують до перегляду механізмів регуляторного впливу на рекламно-комунікаційну індустрію з метою стимуляції її розвитку. Як свідчить міжнародний досвід, найдієвішим способом регуляторного впливу на ринки маркетингових комунікацій є організація систем саморегулювання. В Україні сфера саморегулювання ринку МК розвинута слабо. Це зумовлено слабкою державною підтримкою, неготовністю українського бізнесу до самообмежень та самоконтролю, відсутністю бачення у влади цілісної системи саморегулювання рекламно-комунікаційної індустрії. Отож, необхідно вивчати й переймати успішний зарубіжний досвід розбудови систем саморегулювання ринків МК. Особливо значні надбання в цій сфері мають розвинуті країни Європи.

В Німеччині організації саморегулювання ринку МК відіграють значну роль. Центральне місце в системі німецького саморегулювання ринку МК займає Deutscher Werberat — Німецька рекламна рада, заснована в 1972 р, член Європейського альянсу стандартів у рекламі (EASA) [1]. Німецька рекламна рада створена для боротьби з маркетинговими комунікаціями, які прямо не порушують законодавство, але містять певний критичний зміст, що може шкодити інтересам тих чи інших учасників ринку МК. Орган досягає цілей своєї діяльності через використання механізму вирішення конфліктів між суспільством та замовниками послуг МК, а також через розробку добровільних кодексів рекламної практики, що регулюють відносини між учасниками ринку МК в найбільш проблемних сферах.

Склад Німецької рекламної ради формує Німецька рекламна федерація — Zentralverband der deutschen Werbewirtschaft (ZAW). ZAW є специфічним надоб'єднанням компаній німецької індустрії МК й трактує себе як своєрідний „круглий стіл” для підприємств, що замовляють, створюють, поширюють і продають послуги маркетингової комунікації. Об'єднання представляє інтереси всіх учасників бізнесу й існує для розробки та реалізації їхньої узгодженої політики [4]. Зауважимо, що саме з ініціативи ZAW в 1992 р. було сформовано Європейський альянс стандартів у рекламі.

Отож, головуючий комітет ZAW обирає 10 учасників правління Німецької рекламної ради зі свого складу строком на три роки. Обрана десятка учасників займається розглядом скарг, що надходять до Німецької рекламної ради. Склад Ради відображає структуру галузі МК: чотири учасника від комерційних замовників послуг МК, три від ЗМІ (розповсюджувачів послуг МК), дві вакансії передбачені для маркетингових агентств та одна для рекламних професій. Головуючий комітет ZAW може також призначати додаткових експертів для розгляду специфічних справ [2].

Процедура розгляду скарг на рекламу та інші засоби маркетингових комунікацій в Німецькій рекламній раді є швидкою та небюрократичною. Скарги приймаються як від фізичних, так і юридичних осіб, не розглядаються лише анонімні скарги. Імена позивачів завжди залишаються конфіденційною інформацією. Німецька рекламна рада може також ініціювати розгляд справ самостійно. Розгляд справ є безплатним для позивачів. Сторона на яку складена скарга має право надати власні пояснення та зауваження. Якщо правління приймає рішення задовольнити скаргу, порушнику надсилається повідомлення з вимогою змінити зміст чи взагалі припинити використання неналежної комунікації. Якщо ж винна сторона підозрюється в порушенні німецького законодавства, правління одразу передає справу державним органам — прокуратурі, Центру захисту від недобросовісної конкуренції чи іншим установам. У випадку, якщо винна сторона не припиняє порушення після вказівки Deutscher Werberat, організація публікує офіційну догану й оприлюднює справу у ЗМІ через відповідний відділ роботи з медіа [2]. Проте звернення до громадськості буває потрібним у рідкісних випадках, переважно порушники швидко реагують на вимоги Deutscher Werberat.

Німецька рекламна рада не має власного бюджету, фінансування відбувається через членські внески учасників Німецької рекламної федерації. Зауважимо, що деякі дослідження свідчать про нестачу коштів від ZAW для продуктивної роботи Німецької рекламної ради. В той же час, залучення додаткового фінансування з одного джерела (ZAW) може негативно позначитися на об'єктивності процесу саморегулювання. Наразі точаться дискусії про можливість укріплення незалежності Німецької рекламної ради через залучення до її складу додаткових учасників не від Німецької рекламної федерації [3, с. 266-267].

Зауважимо, що незважаючи на те, що пріоритет у роботі Німецької рекламної ради надається моніторингу та припиненню правопорушень саме у рекламній галузі, кодекси, розроблені цією організацією, регулюють відносини і в інших сферах маркетингової комунікації. Окремі кодекси встановлюють стандарти ведення комунікаційної діяльності в азартній сфері, просуванні алкогольних напоїв, харчових продуктів [2].

Досліджуючи німецьку систему саморегулювання маркетингових комунікацій не можна оминати увагою Gesamtverband Kommunikationsagenturen (GWA). Це об'єднання представляє рекламні та інші медіа агентства, сукупний річний дохід яких становить більше 80% доходу всього німецького ринку МК. GWA вручає найефективнішим на найкреативнішим компаніям власну нагороду — „Effie”. Вона є своєрідним заохоченням до активного та відповідального освоєння ринку маркетингових комунікацій. GWA є членом вже згаданої Німецької рекламної федерації.

Висновки. Система саморегулювання ринку маркетингових комунікацій в Німеччині має чітку структуру, яка зумовлює дієвий механізм контролю за дотриманням учасниками ринку норм, що визначені у кодексах рекламно-комунікаційної діяльності. На нашу думку, застосування описаного німецького досвіду допоможе українському ринку маркетингових комунікацій вийти із затяжної кризи й розпочати динамічне відновлення.

Література:

1. European SRO members of EASA [Electronic recourse] – Mode of access: <http://www.easa-alliance.org/About-EASA/EASA-Members/European-SRO-Members/page.aspx/55>
2. German Advertising Standards Council [Electronic recourse] – Mode of access: <http://www.werberat.de/keyfacts>
3. Schicha C. Wirtschaftswerbung zwischen Information, Provokation und Manipulation Konsequenzen für die Selbstkontrolle des Deutschen Werberates / Christian Schicha. // VS Verlag für Sozialwissenschaften. – 2005. – №5. – С. 255–269.
4. The German Advertising Federation (ZAW) [Electronic recourse] – Mode of access: <http://www.zaw.de/zaw/about-zaw/>

**ВПЛИВ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА
ФІНАНСОВУ ЕФЕКТИВНІСТЬ КОМПАНІЙ: ОГЛЯД АКАДЕМІЧНИХ
ДЖЕРЕЛ**

Макаренко Інна Олександрівна

Докторант

*кафедра фінансів, банківської справи та страхування
ННІ БТ «УАБС» Сумський державний університет
м. Суми, Україна*

**EFFECT OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY ON THE
COMPANIES' FINANCIAL PERFORMANCE: OVERVIEW OF ACADEMIC
STADIES**

Inna Makarenko

doctoral

*Department of Finance, Banking and Insurance
ESI BT "UAB" Sumy State University
Sumy, Ukraine*

Дослідження взаємозв'язку між дотриманням принципів та цілей сталого розвитку компаніями, що розкриваються компаніями у звітності з корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) у розрізі окремих її критеріїв — ESG (environmental, social and governance) та фінансовою ефективністю (ФЕ) компанії набули значної популярності в академічних колах за останні 40 років. За оцінками Friede, Busch and Bassen (2015) між 1970 та 2014 налічується понад 60 оглядових праць та 3718 індивідуальних досліджень, які торкаються проблематики впливу ESG критеріїв на ФЕ [0].

Фокусуючись на екологічному, економічному чи соціальному вимірах сталого розвитку, що втілюються у екологічному, управлінському чи соціальному критеріях КСВ та розкритті інформації щодо неї, думки вчених щодо характеру такого зв'язку об'єднуються навколо позитивного, негативного та нейтрального вимірів.

Масштабні ретроспективні огляди існуючих напрацювань у цьому напрямі здійснені Margolis et al. (2007), якими було досліджено 192 ефекти у 167 роботах з встановленням позитивного зв'язку між корпоративною соціальною діяльністю та фінансовою результативністю у понад половині праць; Orlitzky et al. (2003), якими було досліджено 52 роботи з встановленням помірною позитивного зв'язку між корпоративною соціальною/екологічною відповідальністю та фінансовою діяльністю; Allouche and Laroche (2006), якими серед 93 досліджень відповідної тематики виявлено, що у понад 52,68% випадках існує позитивний зв'язок між соціальною та фінансовою діяльністю та Friede, Busch, and Bassen (2015), які зазначають, що 90% з 2200 академічних досліджень свідчать про не негативний зв'язок між ESG критеріями та ФЕ компаній.

Позитивний характер взаємозв'язку між сукупністю критеріїв сталого розвитку та фінансовою діяльністю на різних ринках та у різних часових проміжках досліджується також у працях Abramson and Chung (2000), Derwall, Guenster, Bauer and Koedijk (2005), Schröder (2004), Van de Velde, Vermeir and Corten. (2005), Schröder, M. (2004), Avars and Lee, (2011), Mohd Taib and Ameer (2012) Waworuntu et

al. (2014), окремими критеріями — екологічним і соціальним — Barnett and Salomon (2006), Brammer, Brooks and Pavelin. (2006), Plantinga and Scholtens (2001), Klassen and McLaughlin (1996), переважно соціальним — Statman (2006), Shank, Manullang and Hill (2005), управлінським — Gompers, Ishii and Metrick (2003), Opler and Sokobin (1995), переважно екологічним — Porter (1991) та Porter and Van der Linde (1995).

Серед множини зазначених праць необхідно відмітити працю Hussain (2015), у якій на прикладі компаній Global Fortune 100 доведено що, на противагу економічним критеріям, лише соціальні та екологічні виміри сталого розвитку є релевантними та значимим з огляду на їх вплив на різні оцінки фінансової ефективності [0]. Eccles, Ioannou and Serafeim (2011) відзначають, що High Sustainability компанії перевершують своїх конкурентів у довгостроковому періоді як з позиції ринкової вартості, так і якості облікової діяльності [0].

Негативний характер такого зв'язку відзначається Chong, Her and Phillips, (2006), Geczy, Stambaugh and Levin (2005), Hong and Kaszperczyk (2006) у контексті соціальних критеріїв. Основоположною працею, де позиціонується неокласичний погляд на зв'язок КСВ та ФЕ є праця Friedman (1970), який наполягав, що КСВ доволі витратна діяльність, вона зменшує конкурентоспроможність і фінансову ефективність компаній. Подібних висновків щодо екологічного критерію сталого розвитку та ФЕ компаній дійшли Walley and Whitehead (1994), Palmer et al. (1995), Hamilton (1995).

Окремою групою академічних робіт виступають дослідження Bauer, Otten, and Rad (2006), Bello (2005), Benson, Brailsford and Humphrey (2006), Core, Guay and Larcker (2008) які в цілому свідчать про нейтральність (відсутність) зв'язку між досліджуваними видами діяльності компаній у розрізі критеріїв сталого розвитку.

Загальну множину досліджень між дотриманням практик КСВ та фінансовою результативністю компаній можна також структурувати не лише за характером такого зв'язку та детальним розглядом тих чи інших критеріїв, але й за рівневим принципом:

– на рівні дослідження фінансових результатів окремих компаній (портфелів компаній), що демонструють практики відповідального ведення бізнесу, розкриваючи їх у корпоративній звітності зі сталого розвитку, та компаніями, що ведуть традиційний бізнес і таку звітність не публікують (Blank and Daniel (2002), Derwell et al. 2005, Guenster, Derwall, Bauer, and Koedijk (2005), Statman and Glushkov (2008), Edmans (2010)) Переважна більшість аналізованих праць засвідчують, що портфелі компаній, які більш повно враховують окремі чи усі критерії сталого розвитку у своїй діяльності (мають вищий рейтинг) з позиції доходності, ризику та інших змінних кращі, ніж портфелі низькорейтингових компаній;

– на рівні діяльності та ефективності фондів відповідального інвестування у порівнянні з традиційними інвестиційними фондами (Plantinga and Scholtens (2001), Barnett and Saloman (2005), Blancard and Monjon (2010), Cortez, Silva, and Areal (2009), Sourd (2012), Schroeder (2003), Schroeder (2005), Kreander et al. (2005), Derwell and Koedijk (2005), Bauer et al. (2006), Amene and Sourd (2008)). Більшість із досліджень при цьому відзначають відсутність суттєвої (статистично значимої) різниці між ефективністю традиційних фондів та фондів відповідального інвестування;

– на рівні дослідження індексів відповідального інвестування та традиційних фінансових індексів як ринкових орієнтирів, що репрезентують фінансові результати компаній-конституентів (доходи, капіталізація, прибуток на акцію, тощо) та

диференційованих за розкриттям звітності зі сталого розвитку (Hoti, McAleer, Pauwels (2008), Lo'pez, Garcia, Rodriguez (2007), Lapinskiene (2011), Ben Ameer, Senanedsch (2014), Albaity, Ahmad (2011), Statman (2005), Belghitar, Clark, Deshmukh (2014), Schröder (2007).

Не зважаючи на таку значну різноманітність підходів та праць, не можна не погодитись з думкою Konar and Cohen (2001) та Horváthová (2010) щодо фрагментарності у дослідженні впливу КСВ, яка розкривається у корпоративній звітності компаній на ФЕ $[0, 0]$. Причинами її виникнення, на нашу думку, виступають різні періоди дослідження звітності компаній (часто досить вузькі), різні за обсягом вибірки компаній (зазвичай не репрезентативні) і що найголовніше – різні підходи до вимірювання сталого розвитку та якості КСВ компаній (зазвичай у формі індексних величин). Таким чином, систематизуючи підходи до вивчення впливу КСВ компаній на їх ФЕ за напрямом такого впливу та з урахуванням множини ESG – критеріїв (позитивний, негативний, нейтральний) та рівнями дослідження (окремих компаній (портфелів компаній), фондів та індексів відповідального та традиційного інвестування), варто зауважити дискусійність існуючих праць та необхідність подальшого розвитку окресленої тематики.

Література:

1. Eccles, R.G. and Ioannou, I. and Serafeim, G. The Impact of Corporate Sustainability on Organizational Processes and Performance (November 23, 2011). Management Science, Forthcoming. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1964011>
2. Friede, G. Busch, Timo and Bassen, Alexander, ESG and Financial Performance: Aggregated Evidence from More than 2000 Empirical Studies (October 22, 2015). Journal of Sustainable Finance and Investment, 5 (4), 210-233.
3. Horváthová, E. (2010). Does environmental performance affect financial performance? A metaanalysis. Ecological Economics, 70(1), 52-59.
4. Hussain, N. Impact of Sustainability Performance on Financial Performance: An Empirical Study of Global Fortune (N100) Firms (June 10, 2015). Department of Management, Università Ca' Foscari Venezia Working Paper No. 2015/01. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2616835>
5. Konar, S., and Cohen, M. A. (2001). Does the market value environmental performance?. Review of economics and statistics, 83(2), 281-289.

**ДО ПИТАННЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ
СТРАХОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ**

Малинич Ганна Миколаївна

кандидат економічних наук

асистент кафедри економіки та фінансів

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

м. Тернопіль, Україна

**QUESTIONS OF INSURANCE MARKET ECONOMIC GROWTH
EVALUATION IN UKRAINE**

Malynych Ganna

PhD (economic science)

Assosiate Professor

Department of Economics and Finance

Ternopil National Technical University named after Ivan Puluj

Ternopil, Ukraine

Ринок страхування в Україні залишається одним з найбільш капіталізованих фінансових ринків небанківських фінансових установ, який виконує низку важливих економічних та соціальних функцій. Економічне зростання страхового ринку відображає не лише результати функціонування, а й характеризує його інвестиційний потенціал, платоспроможність та ступінь довіри споживачів до нього тощо.

Практика засвідчує, що оцінювання економічного зростання страхового ринку проводиться: органами нагляду державного нагляду за діяльністю страхових компаній; незалежними консалтинговими компаніями; професійними об'єднаннями страховиків; рейтинговими агентствами тощо.

Оцінювання результатів функціонування страхового ринку в Україні на державному рівні здійснює Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринку фінансових послуг, яке представляється у відповідних публічних щоквартальних звітах з наростаючим підсумком. У системі показників, за якими здійснюється аналітична робота, можна виокремити такі підсистеми:

1. Показники, що характеризують діяльність страхових компаній (кількість страхових компаній, частка валових страхових премій у відношенні до ВВП, частка чистих страхових премій у відношенні до ВВП, обсяг валових страхових премій та виплат за видами страхування, структура страхових премій та виплат за видами страхування, концентрація страхового ринку, результати діяльності з операцій перестрахування тощо).

2. Показники, що характеризують фінансовий стан страхових компаній (розмір активів, сплачених статутних фондів та страхових резервів у розрізі технічних резервів та резервів зі страхування життя; обсяг активів, дозволених для представлення коштів страхових резервів; структура активів страхових компаній, визначених відповідно до статті 31 Закону України «Про страхування», для представлення страхових резервів тощо).

За результатами аналізу виробляються узагальненні висновки щодо динаміки економічного зростання страхового ринку, які мають інформаційну цінність для

внутрішніх користувачів та не дозволяють в повній мірі використовувати їх для порівняння вітчизняного страхового ринку з ринками страхування інших країн та світу зокрема.

Вітчизняному страховому ринку притаманна проблема недостатньої відкритості та оприлюднення результатів функціонування страхових компаній. Як наслідок, незалежні експерти мають обмежений доступ до інформації і не можуть з власної ініціативи здійснювати оцінку діяльності ринку страхування загалом.

З 2006 р. Ліга страхових організацій України започаткувала проект «Відкрите страхування» та розміщує інформацію про діяльність страхових компаній. У 2016 році у цьому проекті прийняло участь 5 компаній, що здійснюють страхування життя та 19 страхових компаній з ризикового страхування, а це лише 6,6 % функціонуючих страхових компаній.

Інформаційні потреби споживачів страхових послуг в Україні частково задовольняє фахове інтернет-видання «Форіншурер», однак не усі компанії, що є на ринку надають необхідну інформацію.

Незалежні дослідження, оцінювання та прогнозування економічного зростання світового страхового ринку здійснює Swiss Reinsurance Company, а результати оприлюднюються у власному періодичному виданні Sigma: insurance research. Основними макроекономічними показниками, що досліджуються, є наступні: обсяг страхових премій загалом та розрізі ризикового страхування та страхування життя; частка у світовому ринку страхування; відношення страхових премій до ВВП; середній розмір страхових платежів на 1 особу тощо. Окрім основних макроекономічних показників функціонування світового ринку страхування, аналіз проводиться за основними регіональними страховими ринками (Північна Америка, Латинська Америка, Азія, Європа, Африка, Океанія), групами країн за рівнем їхнього розвитку або у розрізі країн. Особливістю узагальнених даних є представлення у національних валютах країн та у доларах США, що дозволяє забезпечити співставність показників, провести ранжування тощо. Порівнюваність абсолютних показників функціонування світового страхового ринку забезпечується коригуванням на індекс інфляції. Такий методичний підхід, нажаль, у вітчизняній практичній діяльності щодо оцінювання економічного зростання не використовується.

Підсумовуючи зазначаємо, що оцінювання економічного зростання вітчизняного страхового ринку з врахуванням відкритості діяльності страхових компаній сьогодні можливе лише органам державного нагляду за умови розробки єдиного методичного підходу, що забезпечить порівнюваність у часі.

**ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА
ПІДПРИЄМСТВІ**

Надточій Ярослав Миколайович

магістрант

кафедра менеджменту та економічної безпеки

ІНІ економіки і права

Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

м. Черкаси, Україна

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Зачосова Н.В.

**PROBLEM ASPECTS OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT
FOR FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE**

Nadtochiy Jaroslav

undergraduate

Department of Management and Economic Security

The Institute of Economics and Law

Cherkasy National University named after Bohdan Khmelnytsky

Cherkasy, Ukraine

Supervisor – candidate. econ. science, Associate Professor, Zachosova N.V.

Обліково-аналітичне забезпечення є гарантом ефективності функціонування будь-якої структури: від індивідуального підприємця до бюджету держави. На макрорівні воно дозволяє оцінювати, аналізувати та контролювати різні показники, що чинять істотний вплив на економіку окремого регіону і країни в цілому. На рівні окремого суб'єкта господарювання, для визначення джерел ризику і його видів необхідна наявність надійного інформаційного забезпечення. Вся інформація про характеристики окремих ризиків може бути отримана з різних джерел: разових і постійних, офіційних і неофіційних, придбаних та отриманих, достовірних і сумнівних та інших. У той же час, інформація, яка використовується в аналізі, повинна бути достовірною, якісно повноцінною і своєчасною. Тому обліково-аналітичне забезпечення виступає інформаційною базою для прийняття управлінських рішень, у тому числі і у питаннях забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства, установи, організації, про що йдеться у роботах таких знаних українських вчених, як Штангрет А.М. [1], Черкасова С.О. [2], Ваганова Л.В. [3].

З огляду на інтенсифікацію ризиків економічній безпеці суб'єктів господарювання в Україні, на даний час особлива увага в рамках господарської діяльності підприємств, установ, організацій приділяється формуванню ефективної обліково-аналітичної системи. Обліково-аналітична система покликана забезпечувати інформацією керівну ланку організації, і заснована на взаємодії систем бухгалтерського, податкового та управлінського обліку. Крім того, елементами обліково-аналітичної системи є бухгалтерський, податковий, управлінський аналіз, а також аудит як внутрішній, так і зовнішній.

Основою формування результативної обліково-аналітичної системи є побудова ефективного обліково-аналітичного забезпечення елементів цієї системи. Обліково-

аналітичне забезпечення включає в себе як облікове забезпечення, основою якого є збір, реєстрація та систематизація інформації в різних системах обліку (бухгалтерської, податкової, управлінської), а також аналітичне забезпечення, засноване на аналізі інформації, отриманої в таких системах обліку.

На шляху до формування ефективної системи обліково-аналітичного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень щодо різних напрямів покращення стану фінансово-економічної безпеки підприємств, установ, організацій на разі постає кілька вагомих проблем, вирішення яких на прикладному рівні дозволить підвищити ефективність управління системою економічної безпеки вітчизняних суб'єктів господарювання.

По-перше, відсутність лаконічного понятійного апарату, що дозволяє співробітникам структурних підрозділів користуватися єдиною термінологією у процесі забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єкта господарювання засобами обліково-аналітичного забезпечення.

Другою проблемою є і відсутність чіткої стратегічної цільової установки у процесі управління системою економічної безпеки підприємства. Це призводить до розбіжностей даних, що формуються в системі управлінського обліку, і підсумкових цілей діяльності суб'єкта господарювання.

По-третє, відсутність систематичного оновлення нормативів, яким має відповідати оптимальний рівень економічної безпеки суб'єкта господарювання. Раніше розроблені нормативи не враховують вдосконалених технологій захисту даних підприємства, кадрової та фізичної безпеки тощо. Крім того, безперервно здійснюється заміна сировини та матеріалів на більш дешеві, доступні аналоги, що впливає на нормативи виробничої безпеки підприємства.

У практиці роботи вітчизняних підприємств відсутнім є чітке розмежування обов'язків структур організації щодо обліково-аналітичного забезпечення бухгалтерського та управлінського обліку. Відсутність відповідальних осіб по обробці інформації в управлінському обліку не дозволяє формувати повне обліково-аналітичне забезпечення системи забезпечення економічної безпеки сучасних господарських структур.

Досить часто дані, сформовані в системі управлінського обліку, менеджери вищої ланки не здатні інтерпретувати, в зв'язку з відсутністю необхідної підготовки, а також використовувати їх задля покращення стану фінансово-економічної безпеки через брак належних знань та навиків у цій царині. Отже, ймовірно виникнення невірної трактування внутрішніх звітів та прийняття неправильних управлінських рішень щодо напрямів посилення захисту від внутрішніх і зовнішніх небезпек.

Проблемою обліково-аналітичного забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єкта господарювання є відсутність розроблених та затверджених універсальних інструментів і методик аналізу, адаптованих до господарської діяльності конкретного учасника ринкових відносин. Використання різних інструментів аналізу до єдиного масиву даних може призвести до розбіжності підсумкових результатів. Це буде основою прийняття невірних управлінських рішень в рамках досягнення високого рівня економічної безпеки підприємства, установи, організації.

Таким чином, перспективи подальших досліджень у обраному науковому напрямі полягають у наданні пропозицій щодо вирішення окреслених проблемних питань обліково-аналітичного забезпечення фінансово-економічної безпеки на підприємствах.

Література:

1. Штангрет А.М. Обліково-аналітичне забезпечення процесу гарантування економічної безпеки підприємства / А.М. Штангрет // Наукові записки [Української академії друкарства]. - 2013. - № 2. - С. 58-63.
2. Черкасова С.О. Особливості формування та реалізації механізму управління процесом обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства / С.О. Черкасова // Наука й економіка. - 2014. - Вип. 4. - С. 72-79.
3. Ваганова Л.В. Обліково-аналітичне гарантування економічної безпеки підприємств машинобудування / Л.В. Ваганова // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер. : Економічні науки. - 2012. - Вип. 30(1). - С. 53-57.

**ІНТЕГРОВАНІ ОБ'ЄДНАННЯ У ЗБАЛАНСОВАНОМУ РОЗВИТКУ
АГРАРНИХ РИНКІВ УКРАЇНИ**

Нікішина Оксана Володимирівна

*доктор економічних наук, старший науковий співробітник
відділ ринкових механізмів та структур
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних
досліджень НАН України
м. Одеса, Україна*

**INTEGRATION ASSOCIATIONS IN THE BALANCED DEVELOPMENT OF
AGRICULTURAL MARKETS UKRAINE**

Nikishyna Oksana Volodymyrivna

*Doctor of Economics, Senior Researcher
Department of market mechanisms and structures
Institute of market problems and economic & ecological research
of National Academy of Sciences of Ukraine
Odessa, Ukraine*

Розвиток інтеграційних процесів у внутрішньому та зовнішньому вимірі актуалізує завдання обґрунтування найбільш ефективних форм інтегрованих об'єднань, які сприяють збалансованому розвитку стратегічних товарних ринків України. Сьогодні в секторах аграрних ринків відбуваються активні інтеграційні й дезінтеграційні процеси, що продукують структурно-динамічні зміни в складі організаційних форм господарювання (таблиця 1). У 2015 р. в аграрному секторі національної економіки функціонувало 51926 сільськогосподарських підприємств, з них 74,8 % склали фермерські господарства, 14,9 % — господарські товариства, 7 % — приватні підприємства, 1,1 % — виробничі кооперативи, 0,5 % — державні підприємства. У 2015 р. порівняно з 2012 р. кількість аграрних підприємств

скоротилася на 4130 одиниць (на 7,4 %), при цьому найвищі темпи скорочення були притаманні підприємствам інших форм господарювання (50 %) і виробничим кооперативам (29,7 %); друге місце посіли державні і приватні підприємства (18,6 % і 14,1 % відповідно).

Таблиця 1. Динаміка та структура сільськогосподарських підприємств за організаційними формами суб'єктів економіки*

Види сільськогосподарських підприємств	2012 рік		2014 рік		2015 рік		2015 р. у % до 2012 р.
	Кількість, одиниць		Кількість, одиниць		Кількість, одиниць		
1. Господарські товариства	8235	14,7	7750	14,7	7721	14,9	93,8
2. Приватні підприємства	4220	7,5	3772	7,2	3627	7,0	85,9
3. Виробничі кооперативи	848	1,5	674	1,3	596	1,1	70,3
4. Фермерські господарства	40676	72,6	39428	75,0	38850	74,8	95,5
5. Державні підприємства	296	0,5	228	0,4	241	0,5	81,4
6. Підприємства інших форм господарювання	1781	3,2	691	1,3	891	1,7	50,0
Усього	56056	100	52543	100	51926	100	92,6

* Розраховано автором за даними Державної служби статистики України [1]

Державна служба статистики поділяє агровиробників відповідно до їх юридичного статусу на дві категорії: (1) юридичні особи (сільгосппідприємства і фермерські господарства); (2) фізичні особи (господарства населення). За соціально-економічною природою їх можна поділити на два сектори: корпоративний та індивідуальний. Корпоративний сектор формують підприємства, які використовують найману працю, орієнтовані на максимізацію прибутку шляхом виробництва високорентабельних культур та мінімізації витрат (у т.ч. на оплату праці та плату за оренду землі), а також за рахунок виснажуючого використання природних, соціальних та інфраструктурних ресурсів сільської місцевості. Індивідуальний сектор включає фермерські господарства і господарства населення, діяльність яких ґрунтується в основному на праці їх членів. Метою господарювання є задоволення потреб власників і членів господарств, самозабезпечення місцями прикладання праці, нарощування виробничого потенціалу [2, с. 89].

У 2015 р. корпоративний сектор забезпечував виробництво 64,6 % зернових культур, 66 % насіння соняшнику, 86,5 % цукрових буряків, 60,8 % м'яса (таблиця 2).

Водночас господарства населення продукують 97,8 % картоплі, 86,1 % овочів, 80,9 % плодів та ягід, 74,9 % молока в країні. Фермерські господарства утримують певні ніші: великі — у виробництві рентабельних культур (на їх частку припадає 11,9 % і 19,4 % валового збору зерна та насіння соняшнику), малі — у виробництві малорентабельної продукції (зокрема, овочів — 3,1 %, плодів і ягід — 3,2 %, молока — 1,7 % тощо).

Таблиця 2. Частки корпоративного й індивідуального секторів у виробництві сільськогосподарської продукції в Україні, %*

Види продукції	Корпоративний сектор			Індивідуальний сектор					
				Фермерські господарства			Господарства населення		
	2005	2010	2015	2005	2010	2015	2005	2010	2015
1. Зернові культури	65,0	63,9	64,6	10,7	12,0	11,9	24,3	24,2	22,7
2. Насіння соняшнику	63,2	64,7	66,0	15,6	17,8	19,4	21,2	17,5	14,6
3. Цукрові буряки (фабричні)	69,6	83,7	86,5	8,9	8,4	6,0	21,5	7,9	7,5
4. Картопля	0,8	1,7	1,6	0,4	0,9	0,6	98,8	97,4	97,8
5. Овочі	8,6	9,3	10,8	2,1	2,6	3,1	96,3	88,1	86,1
6. Плоди та ягоди	11,8	16,4	15,9	0,0	0,0	3,2	88,2	83,6	80,9
7. М'ясо всіх видів	35,9	52,8	60,8	0,9	2,3	2,2	63,2	44,9	37,0
8. Молоко всіх видів	18,1	18,7	23,4	0,7	1,0	1,7	81,2	80,3	74,9

* Розраховано автором за даними Державної служби статистики України [1]

Для аграрних ринків України характерним є економічне й політичне домінування корпоративного сектору та залежне становище індивідуальних господарств. В умовах обмеженого вибору видів діяльності вони змушені займатися виробництвом економічно «невигідних», але соціально значимих видів продукції, яких уникають корпоративні структури, про що свідчать результати проведених розрахунків на прикладі зернового ринку (таблиця 3).

Таблиця 3. Частки корпоративного й індивідуального секторів у видовому виробництві зернових культур в Україні, %*

Види зернових культур	Корпоративний сектор: сільгосп-підприємства			Індивідуальний сектор					
				Фермерські господарства			Господарства населення		
	2005	2010	2015	2005	2010	2015	2005	2010	2015
Пшениця	70,0	65,5	65,8	11,9	13,5	14,2	18,1	21,0	19,5

Жито	70,3	53,0	43,5	8,2	9,8	9,9	21,5	37,2	49,4
Ячмінь	58,2	50,4	42,3	12,9	14,6	15,6	28,9	35,0	41,6
Овес	61,6	43,5	33,9	8,0	11,0	9,6	30,4	45,5	56,4
Просо	53,3	61,3	56,8	13,4	19,5	14,3	33,3	19,2	20,4
Гречка	66,4	68,5	56,3	16,3	20,0	17,5	17,4	11,4	25,6
Рис	80,5	79,1	88,0	14,7	16,3	14,4	4,7	4,6	0,0
Кукурудза	58,0	71,4	72,0	5,7	7,8	9,4	36,3	20,8	18,7
Зернобобові культури	83,3	78,3	69,9	8,2	12,5	13,9	8,5	9,2	15,1
Усього	65,0	63,9	64,6	10,7	12,0	1,9	24,3	24,2	22,7

* Розраховано автором за даними Державної служби статистики України [3]

У 2015 р. корпоративний сектор виробляв 72 % кукурудзи та 65,8 % пшениці, які є головними експортоорієнтованими культурами, що мають стабільний зовнішній попит та значну доходність. Зменшення обсягів експорту ячменю, від'ємні рівні його рентабельності у 2009-2010 рр. обумовили перерозподіл обсягів його валового збору між господарствами різних секторів, а саме: частка корпоративних структур зменшилася з 58,2 % у 2005 р. до 42,3 % в 2015 р., натомість істотно зросла частка господарств населення — з 28,9 % до 41,6 % відповідно. Загалом індивідуальні господарства спеціалізуються на виробництві зернових культур для внутрішнього споживання, зокрема, круп'яних культур (овес, просо), жита та ячменю, рентабельність яких є нестабільною та варіативною. У 2015 р. фермерські господарства виробляли 14,3 % проса, 17,5 % гречки і 15,6 % ячменю, особисті господарства населення — 56,4 % вівса, 49,4 % жита, 20,4 % проса (див. табл. 3).

Збитковість вирощування жита (-15,3 % в 2013 р. та -5,6 % в 2014 р.) обумовила скорочення його валового збору з 675 тис. т у 2012 р. до 387 тис. т у 2015 р. (на 43 %) [1], що, в свою чергу, призвело до дефіциту житнього борошна для хлібопекарського виробництва у розмірі близько 100 тис. тонн. Також на суміжному ринку круп спостерігається дефіцит круп'яних культур майже за всіма видами у розмірі близько 50-150 тис. тонн. Домінуюча експортна орієнтованість корпоративного сектору генерує неузгодженість обсягів внутрішнього попиту та пропозиції стратегічних видів зернових культур, знижує рівень продовольчої самозабезпеченості країни. Сьогодні на зерновому ринку України індивідуальні господарства виробляють майже 70 % зерна для внутрішнього споживання, тоді як корпоративний сектор із переважно експортною орієнтацією — близько 30 % [4]. Відтак, національну продовольчу безпеку забезпечують не надприбуткові агрохолдинги, а індивідуальні господарства, які, виконуючи соціальні й екологічні функції в економічній системі, мають обмежений доступ до державних субсидій (фермерські господарства) або зовсім їх позбавлені (господарства населення).

О.М. Бородіна та І.В. Прокопа визначають становище особистих селянських господарств в економічній, соціальній та інституційній складових вітчизняної аграрної системи як відторгнення. Найпомітнішими ознаками їх економічного відторгнення є обмеженість доступу до ринкової інфраструктури, справедливих цін та засобів державного субсидування, інституційного відторгнення — незадовільне

нормативно-правове забезпечення, відсутність представництв у професійних і регіональних об'єднаннях і, відповідно, впливу на органи, що приймають рішення щодо розвитку аграрного сектора [2, с. 91].

Проведене автором дослідження засвідчило, що висока доходність великих корпорацій, передусім агрохолдингів, не забезпечує відтворювальний розвиток стратегічного зернового ринку, національну продовольчу безпеку та реалізацію економічних інтересів держави й суспільства [4]. Сучасні некеровані інтеграційні й дезінтеграційні процеси гальмують збалансований розвиток аграрних ринків, продукують деформації відтворювальних процесів, наслідком яких є податкові, відтворювальні та соціальні втрати держави.

У сучасних умовах головним напрямом стимулювання розвитку ефективних інтегрованих структур в аграрних ринках є поетапне створення та розвиток мережі регіональних сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів шляхом реалізації активної внутрішньої інтеграційної політики держави. Вважаємо, що саме кооперативні об'єднання індивідуальних господарств, діяльність яких має соціально-економічну спрямованість, спроможні забезпечити збалансований розвиток ринків, підвищити конкурентоспроможність малих товаровиробників, зміцнити їх позиції на внутрішньому та зовнішньому ринках, сприяти розвитку сільських територій та підвищенню зайнятості сільського населення. Необхідно відзначити досить високу працездатність кооперативних об'єднань: один кооператив забезпечує робочими місцями в середньому 59 осіб, що значно вище приватних підприємств (31 особа) та усієї групи сільгосппідприємств (49 осіб). У розрахунку на 100 га угідь у кооперативі працює близько 4 осіб, тоді як у господарських товариствах і приватних підприємствах – всього 2 особи [1]. Досвід провідних держав (зокрема, Канади, Франції, Німеччини) переконливо засвідчує, що в аграрних ринках найбільш ефективно функціонують саме кооперативні інтегровані структури, а не агрохолдинги, що доводить доцільність інтеграційних змін у даному стратегічному напрямі.

Література:

1. Статистичний щорічник України за 2015 рік / За ред. І.М. Жук. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 574 с.
2. Бородіна О.М. Подолання структурних деформацій в аграрному секторі України: інституціоналізація і модернізація мало товарного сільськогосподарського виробництва / О.М. Бородіна, І.В. Прокопа // Економіка України. – 2015. – № 4. – С. 88-96.
3. Рослинництво України: статистичний збірник / Відп. за випуск О.М. Прокопенко. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 180 с.
4. Нікішина О.В. Трансформаційний вплив інтеграційних процесів на відтворювальний розвиток зернового ринку України/ О.В. Нікішина // Економічні інновації: зб. наук. праць. – Одеса, 2016. – Вип. 62. – С. 240-252.

**ПРОЗОРИСТЬ В КОНТЕКСТІ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ
ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ**

Олійник Олена Олександрівна

кандидат економічних наук

*старший викладач, кафедра трудових ресурсів та підприємництва
Національний університет водного господарства та природокористування
м. Рівне, Україна*

**TRANSPARENCY IN THE CONTEXT OF CORPORATE SOCIAL
RESPONSIBILITY**

Olena Oliiuk

Candidate of Economic Sciences

*Senior Lecturer, Department of Human Resources and Entrepreneurship
National University of Water Management and Natural Resources Management
Rivne, Ukraine*

Сучасні тенденції розвитку вітчизняного та міжнародного ринків сприяють тому, що прозорість діяльності та доступність інформації про структуру, систему управління організації, характер і результати її діяльності, корпоративну соціальну відповідальність (КСВ) є одним з важливих критеріїв формування довіри та підтримки високої конкурентоздатності.

Відповідно до Міжнародного стандарту ISO 26000 «Керівництво з соціальної відповідальності», соціальна відповідальність — це відповідальність організації за вплив її рішень та діяльності на суспільство і навколишнє середовище через прозору і етичну поведінку, яка:

- сприяє сталому розвитку, включаючи здоров'я і добробут суспільства;
- враховує очікування зацікавлених сторін;
- відповідає діючому законодавству і узгоджується з міжнародними нормами поведінки;
- інтегрована в діяльність всієї організації і застосовується у її взаєминах з різними групами стейкхолдерів [1].

Реалізація концепції КСВ вимагає дотримання семи основоположних принципів, одним з яких є принцип прозорості. Сутність даного принципу полягає у тому, що організації слід бути прозорою в рішеннях та діяльності, які здійснюють вплив на суспільство і навколишнє середовище. Організація повинна розкривати в зрозумілій, точній та повній формі інформацію про політику, рішення та діяльність, за які вона несе відповідальність, включаючи їх існуючий і можливий вплив на суспільство та навколишнє середовище. Цю інформацію слід подавати доступно і зрозуміло для тих, на кого організація істотно впливає або може вплинути. Вона повинна бути своєчасною, заснованою на фактах, представлена в ясній і об'єктивній формі таким чином, щоб дати зацікавленим сторонам можливість точно оцінити вплив рішень і діяльності організації на їхні інтереси. Принцип прозорості не має на увазі розкриття конфіденційної інформації, або такої, надання якої може спричинити порушення юридичних і комерційних зобов'язань, зобов'язань щодо безпеки і недоторканності приватного життя [1].

Реалізація принципу прозорості передбачає дотримання організацією низки вимог:

1) прозорість означає своєчасне розкриття адекватної інформації щодо результатів виробничої та фінансової діяльності, а також практики корпоративного управління;

2) в організації, що відрізняється ефективним управлінням, стандарти своєчасного розкриття інформації та прозорості досить високі, що дозволяє стейкхолдерам здійснювати ефективний контроль за діяльністю керівництва, а також за результатами виробничої та фінансової діяльності;

3) високий рівень прозорості означає, що оприлюднена звітність сприяє створенню чіткого уявлення про справжній фінансовий та господарський стан;

4) прозорість диктує вимоги відкритості щодо результатів нефінансової діяльності;

5) відкрита публікація статуту, внутрішніх нормативних документів і чітко сформульовані мета і місія діяльності сприяють дотриманню високих стандартів прозорості;

6) інвестори та акціонери повинні без затримок і ускладнень отримувати доступ до всієї необхідної інформації;

7) розкриття інформації є функцією внутрішньої прозорості та ефективної політики щодо внутрішнього контролю;

8) організація повинна мати веб-сайт і публікувати на ньому звітність та іншу важливу для стейкхолдерів інформацію;

9) інформація вважається розкритою, якщо її можна гарантовано знайти і ознайомитися з нею в певний час, витративши при цьому відомі (невеликі) ресурси [2].

З метою оцінювання рівня прозорості діяльності вітчизняних організацій розроблено Індекс прозорості українських компаній. Індекс прозорості оцінює інтернет-сайти публічних компаній різних галузей економіки на наявність на них повної і доступної інформації про корпоративну соціальну відповідальність. У дослідженні за 2015 рік оцінювались найбільші компанії України з 18 секторів економіки, які увійшли до Рейтингу ТОП-200 (перелік найбільших компаній України з виручкою, яка перевищує мільярд гривень на рік).

Учасники рейтингу прозорості оцінювалися за чотирма критеріями: наявність звіту про діяльність компанії у соціальній та екологічній сферах; рівень розкриття інформації за ключовими сферами корпоративної соціальної відповідальності; легкий доступ читача до будь-якої інформації про соціальну та екологічну відповідальність компанії; доступність веб-сайту з точки зору мов тощо. Відповідно до методології Індексу, достатнім вважається рівень відкритості 50%.

Відповідно до результатів оцінювання у 2015 році середній Індекс прозорості ТОП-100 українських компаній становить 21,5% (у 2014 – 17,1%). До ТОП-10 компаній-лідерів Індексу належать АрселорМіттал Кривий Ріг, Оболонь, ДТЕК, Метінвест, ГК Фокстрот (вперше), Кернел Трейд (вперше), СКМ, Концерн Галнафтогаз, Дніпроспецсталь, Nestle Україна (вперше) [3].

Таким чином, дотримання принципу прозорості діяльності організацій є дієвим інструментом розвитку корпоративної соціальної відповідальності та формування ефективної взаємодії із ключовими стейкхолдерами.

Література:

1. Руководство по социальной ответственности: Международный стандарт ISO 26000 [Электронный ресурс] / Всероссийская организация качества. — Режим доступа: http://www.ksovok.com/doc/iso_fdis_26000_rus.pdf
2. Кан А. Бизнес будущего – 50 заповедей [Электронный ресурс] / Агентство «Полилог» специально для расширенного заседания Комитета ТПП РФ по финансовым рынкам и кредитным организациям. — Режим доступа : <http://www.polylog.ru/analit.php>
3. Індекс прозорості українських компаній – 2015 [Електронний ресурс] / Центр «Розвиток КСВ». — Режим доступу: <http://csr-ukraine.org/article/%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B7%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BE-%D1%96%D0%BD%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%81-%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%BE%D1%80%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%96-%D1%83%D0%BA%D1%80%D0%B0/>

ВПЛИВ ФАКТОРУ ВИСОКИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ГЛОБАЛЬНЕ ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

Омельяненко Віталій Анатолійович

к.е.н., асистент

Сумський державний університет

Сумський державний педагогічний університет ім. А.С.Макаренка

м. Суми, Україна

HIGH TECHNOLOGY IMPACT FACTOR ON GLOBAL ECONOMIC GROWTH

Omelyanenko Vitaliy Anatilyovych

PhD, Prof. Assistant

Sumy State University

Sumy State Pedagogical University named after A.S. Makarenko

Sumy, Ukraine

Роль високих технологій у сучасному світі важко переоцінити. Бурхливий розвиток технічного прогресу, вінцем якого є останні розробки в області високих технологій, впливає не тільки на нашу з вами повсякденне життя, але й певним чином формує економічну картину миру, всі частіше висуваючись на перші позиції в ієрархічній структурі сучасної економіки. Інтеграція high-tech-науки в економічну систему — усвідомлена необхідність, оскільки технологічна ефективність — це основа національної моделі розвитку в сучасному світі.

Питанням аналізу тенденцій в сфері високих технологій та проблеми розвитку

цієї сфери розглядали Резяпкіна О., Ціхан Т., Глазьєв С., Самарський А., Пирог О. та інші, проте розробка стратегій врахування світових тенденцій в державній інноваційній політиці потребує ідентифікацію глобальних тенденцій.

Метою статті є аналіз основних тенденцій високотехнологічних сфер та їх вплив на міжнародні економічні процеси.

Незабаром, наукові відкриття та галузі промислового виробництва, що їх активно використовують, зможуть радикально змінити навколишній світ. До найбільш перспективних сфер можна віднести космонавтику, робототехніку, нанотехнології, генну інженерію, телекомунікації, військову техніку та електроніку. Експерти MGI [1] також відзначили дві потенційні групи високих технологій, що володіють значним потенціалом росту. У першу чергу вони назвали п'ять технологій, які перебувають майже поруч з провідними та в яких при сприятливому збігу обставин може бути здійснений значний прорив. Це наступне покоління технологій поділу ядер, термоядерна енергія, поглинання вуглецю, нові методи очищення води. У другу групу потрапили технології, які є менш привабливими, навіть щодо першої доданої групи, але однаково становлять достатній інтерес: приватні космічні польоти як різновид туризму, OLED-освітлення, а також 3D та об'ємні дисплеї.

Щодо основних груп, то технології створення наноматеріалів з поліпшеними властивостями будуть і надалі стрімко розвиватися, що було наочно продемонстроване на практиці, наприклад, з моменту одержання першого штучного зразка графену в 2004 році, до створення в 2011 році IBM першої інтегральної схеми на основі графену.

Далі приведемо кілька інших показових цифр. 1000 дол. проти 50 — це досить істотна різниця в ціні при одержанні 1 граму нанотрубок, очікувана через 10 років. Крім того буде постійно рости щорічне споживання кремнію у світі (сьогодні це 7,6 млн. тонн), а виторг від глобальних продажів вуглецевого волокна складе 4 млрд. дол. І незабаром фактично, а не на теоретичному рівні, буде досягнуто 115-кратне збільшення міцності нанотрубок стосовно сталі.

Іншою економічно значимою технологією є роботизовано комплекси. Наприкінці минулого сторіччя промислові роботи знаходили своє основне застосування переважно в тих промислових галузях, де людині було важко працювати фізично, часом небезпечно.

Ці технологічні зміни в робототехніці відбулися завдяки впровадженню сучасних досягнень в області штучного інтелекту, а також за рахунок машинного зору, обробки даних, міцного зворотного зв'язку в системах машина-машина і машина-людина, прецизійної мехатроніки і точної механіки.

Сьогодні сучасні роботи не такі громіздкі, як раніше, вони більш компактні та гнучкі, часто самонавчальні, що дозволяє розміщати їх досить безпечно, часом у самій безпосередній близькості від робітників. Відзначимо, що лише за 2009-2011 рр. ріст продажів нових промислових роботів склав 170%. Що ж стосується вартості таких систем, те вже сьогодні робот Baxter3 коштує на 75-80% дешевше, ніж типовий промисловий робот старого зразка.

У найближчому майбутньому досягнення в робототехніці приведуть до практичної заміни роботами людської праці при виконанні складних і точних завдань, таких як, наприклад, хірургічне протезування. Крім того, очікується, що не менше 320

млн. чоловік буде працювати на сучасних технологічних виробництвах разом з інтелектуальними роботами нового покоління, що складе до 12% робочої сили у світі (очікуваний ріст на 3%).

Одним з головних факторів розвитку високих технологій є забезпечення належного рівня фінансування фундаментальних та прикладних досліджень, а також забезпечення міжгалузевого трансферу технологій.

Зокрема, в країнах ОЕСР витрати на НДР в ІКТ в 2,5 рази більше, ніж в автомобільній промисловості, і втричі більше, ніж у фармацевтиці [2]. Однак поки тільки США можуть дозволити собі розгорнути весь фронт наукових досліджень у розглянутій області. Держави ЄС слідує за лідером і запускають рамкові програми підтримки на всіх проривних напрямках прогресу. У групу лідерів за піонерними розробками, крім Великобританії, Німеччини і Франції, входять Скандинавські країни та Ізраїль. У даному контексті доречно відзначити стрімкий прорив у сферу досліджень і високу інноваційну активність ряду нових країн — Південної Кореї, Ірландії, Фінляндії, Індії та ін. Їх успіх обумовлений трьома ключовими факторами: цілеспрямованою політикою держави, ефективною взаємодією з бізнесом, довгостроковими та великими вкладеннями в науку, інновації та освіту.

Значення нових технологій показує й те, що сукупна вартість всіх угод на світовому ринку М&А у секторі високих технологій у січні — березні 2013 року збільшилася на 58% порівняно з аналогічним показником 2012 року і склала 36,4 млрд. дол., підкреслюється в спеціальному дослідженні Ernst & Young [3].

Висока вартість угод стала наслідком проблем, пов'язаних з необхідністю компаній здійснювати зміни з урахуванням розвитку проривних технологій за п'ятьма основними напрямками. Мова йде про інтелектуальні мобільні пристрої, "хмарні" обчислення, соціальні мережі, технології обробки великих масивів даних і прискореному впровадженні інноваційних технологій у різних секторах. Ці фундаментальні тенденції стимулюють конкуренцію компаній за частку ринку та ключові технології, що відбилась на структурі і динаміці міжнародних угод М&А у секторі високих технологій в I кварталі 2013 р.

Наступним фактом є те, що найбільш сильні позиції в рейтингу Brand Top-100 належать брендам високотехнологічних компаній (до них відносять виробників комп'ютерного устаткування, мобільних телефонів, розробників софту, а також медіа компанії, включаючи інтернет-портали, фірми, що працюють в області електронної комерції. Вони займають чотири місця в першій десятці найдорожчих брендів, причому, це кращі місця: Apple, IBM, Google — перша трійка, Microsoft — п'яте місце.

У першій десятці також можна побачити три бренди мобільних операторів: AT&T, Verizon і China Mobile, що підкреслює роль брендів, що працюють із технологіями у забезпеченні комунікацій, як для споживачів, так і для корпоративних клієнтів, де б вони не перебували. Успіх цього сектора свідчить про зростаючу важливість технологій для всіх брендів, незалежно від сектора. Технології дозволяють брендам ефективніше доносити до споживачів маркетингові повідомлення, а також підвищують ефективність бізнесу.

Експерти МВО [4] також виділили кілька ключових факторів, що обумовили успіх високотехнологічних брендів:

– розвиток соціальних платформ — технологічні бренди, що надають соціальні платформи, є одними з найбільш динамічно зростаючих брендів у світі, що наочно демонструє приклад мережі Facebook. Темпи росту лідерів, що перебувають у десятці, технологічних брендів китайських платформ Baidu і Tencent/QQ також великі — 8% та 19% відповідно;

– бізнес-технології стають більш зручними — прості у використанні інтерфейси систем і платформ зі споживчого ринку виходять на корпоративний ринок. Часи, коли люди були готові мати справу зі складними технологіями на роботі, але від домашньої техніки вимагали простоти iPad або пошуку Google, підходять до кінця. По мірі того, як Apple та Android стають популярними мобільними екосистемами, SAP та інші B2B бренди починають запускати системи, що надають доступ до бізнес-даних більш просто;

– питання конфіденційності — все більше занепокоєння викликає залежність від технологій, а також питання конфіденційності;

– B2B бренди також можуть скористатися цим ростом — ріст високотехнологічного сектора створює нові можливості не лише для брендів, орієнтованих на споживчий ринок (таких як Apple). Успіх компанії IBM, що продемонструвала приголомшливі результати при переході в епоху хмарних обчислень, що відіграють провідну у роль у підвищенні ефективності бізнесу.

Аналіз спеціалізованих фондових індексів також показує стійкі тенденції в фінансовій сфері. Так NASDAQ — фондова біржа США, що спеціалізується на акціях високотехнологічних компаній. Індекс NASDAQ допомагає точніше зорієнтуватися в кон'юктурі ринку високих технологій США, а також урахувати реакцію у світі бізнесу на події, які відбуваються в економічному та політичному житті країни. Загальна кількість компаній — близько 5000. Аналіз зміни індексу демонструє стійку тенденцію до зростання та показує, що глобальна економічна система, що засновувалась на ІКТ, сьогодні знаходиться в стадії очікування нових технологій, передовсім нанотехнологій.

Також варто відзначити, що тенденції розвитку в соціогуманітарних міждисциплінарних дослідженнях у США, Європі, Японії, Китаї до 2025 року показують розвиток тих напрямів, які будуть пов'язані з глобальними викликами, сталим розвитком та переходом на шостий технологічний уклад.

Тому провідні закордонні центри та програми приділяють велику увагу міждисциплінарним дослідженням. Національний науковий фонд США (ННФ) істотно збільшив (до 35%) число конкурсів міждисциплінарних досліджень. Для заохочення мультидисциплінарних досліджень, розглядаються і зміни грантової політики агентства, у рамках яких у структурі витрат ННФ зростає частка колективних грантів: за 20 років (1987-2007 рр.) їх число збільшилося більш ніж в 2 рази — з 18 до 46% [5].

Важливим фактором розвитку сектора високих технологій у світовій економіці є використання спеціалізованої інноваційної інфраструктури. Для ефективного функціонування цих утворень потрібна активна участь держави в їх створенні та підтримці на основі обраних пріоритетів. Доцільно також проаналізувати та розробити систему формування спеціальних баз даних по знову виникаючих проектах, які змогли б допомогти трансферу технологій.

Література:

1. Шкель В. Как высокие технологии изменят мир в ближайшие 10 лет [Електронний ресурс] / В. Шкель // Ежедневник EJ.by. – 27.06.2013 – Режим доступу: http://www.ej.by/news/it/2013/06/27/kak_vysokie_tehnologii_izmenyat_mir_v_blizhayshie_10_let.html
2. Шульцева В. Мировой цифровой ринг: тенденции, метаморфозы, цифры, прогнозы. Часть 7 [Електронний ресурс] // IT-News. – 2013. – № 09 (27.05); IT Weekly. – 2013. – №21(28.05). – Режим доступу: <http://www.it-weekly.ru/analytics/business/49024.html>
3. Титов Д. Рынок M&A в секторе высоких технологий подскочил на 58% [Електронний ресурс] // Экономика и жизнь. – 2013. – № 22. – Режим доступу: <http://www.eg-online.ru/article/213242/>
4. Самые дорогие бренды 2012 года в сфере высоких технологий [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.advertology.ru/article106812.htm>
5. Междисциплинарные исследования социально-экономической и гуманитарной направленности [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://reestr.extech.ru/forum/forum_mess.php?page_e=2&id_raz=16
6. Хворост, О.О. Міжнародні аспекти ефективності трансферу технологій / О.О. Хворост, Н.О. Вернидуб, В.А. Омеляненко // Інноваційна економіка. – 2012. – №1. – С. 52-56.

ПРОБЛЕМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Онищенко Катерина Володимирівна

студентка

кафедра фінансів

Навчально-науковий інститут фінансів,

банківської справи

Університет державної фіскальної служби України

Науковий керівник - к.е.н, с.н.с., доцент Коляда Т.А.

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку для національної фінансової системи властиві значні розриви у розвитку окремих її сегментів (секторів), що призвело до поглиблення дисбалансів та подальшої її фінансової дестабілізації. Розвиток фінансової системи протягом 2009-2016 років мав дискретний та непропорційний характер. Держава переживає безпрецедентне поєднання політичної та фінансово-економічної криз, які носять системний довготривалий характер. Всебічними та резонансними викликами, що постали перед Україною у 2015 році, насамперед стали ескалація військового конфлікту, повільне впровадження структурних реформ, розбалансування державного бюджету, зниження економічної активності, погіршення торгівельного балансу, вплив депозитів та суттєве скорочення обсягів кредитування тощо.

Сучасний стан фінансової системи є предметом дискусій і обговорень багатьох науковців. Значний внесок у дослідження теоретичних і практичних аспектів розвитку та структуризації фінансової системи зробили такі вітчизняні вчені, як:

А. Гриценко, Т. Єфименко, В. Зимовець, В. Лагутін, І. Лютий, В. Міщенко, С. Науменкова та інші [1].

Фінансову систему держави можна розглядати у кількох аспектах: з одного боку як сукупність фінансових інститутів, кожний з яких сприяє утворенню та використанню відповідних централізованих та децентралізованих фондів коштів для здійснення фінансової діяльності держави, тобто діяльності з приводу мобілізації, розподілу та використання централізованих та децентралізованих фондів коштів для виконання завдань і функцій держави та органів місцевого самоврядування.

З іншого боку (в організаційному аспекті), фінансову систему можна розглядати як сукупність органів державної влади та місцевого самоврядування, які здійснюють у межах своєї компетенції керівництво фінансовою діяльністю держави та підприємств, установ, організацій, що беруть у ній участь.

Існуюча в Україні модель функціонування фінансової системи є банкоцентричною, вона є домінуючою серед інших сегментів (секторів) фінансової системи, і нестабільні явища в економіці передусім відображаються на ній.

В Україні відбувся досить болісний, але необхідний перехід від штучно стабільного до гнучкого обмінного курсу гривні, який в розвинених країнах визначається фундаментальними чинниками ринку — попитом та пропозицією.

На превеликий жаль, бізнес-спільнота та населення не отримали гідних компенсаторів курсовій волатильності, бо комплексного реформування усіх секторів економіки не відбулося. Зауважимо, що Україна не перша з тих країн, що змінювали монетарний режим в умовах жорсткої економічної кризи, але жодна з них ще не робила таких рішучих дій в умовах військового конфлікту. Відхід від штучної стабільності гривні був вимушеним, але єдиним вірним та виваженим кроком в критичних умовах, що склалися. Звідси є потреба у негайному оздоровленні банків, поліпшенні якості державного регулювання, підвищенні довіри до фінансових установ.

Сьогодні алгоритм першочергових дій Національного банку України повинен бути сконцентрований у монетарній сфері на таких напрямках як: вдосконалення системи прийняття рішень з монетарної політики та її операційного механізму; використання Національним банком України в якості операційних орієнтирів монетарної політики чистих міжнародних резервів та чистих внутрішніх активів, а також обсягу монетарної бази [3].

У сфері банківського нагляду особливо акцентувати увагу НБУ необхідно на: підвищенні рівня капіталізації банків; удосконаленні підходів до регулювання операцій банків з пов'язаними особами; виявленні реальних обсягів операцій із пов'язаними особами та вжиття заходів, спрямованих на їх зменшення; посиленні відповідальності, в тому числі шляхом встановлення кримінальної відповідальності, керівників банків, власників істотної участі та інших пов'язаних осіб за діяльність, що призводить до неплатоспроможності банків; проведенні оцінки якості активів банків з метою визначення потреби в додатковій капіталізації банківських установ; подальшому очищенні банківської системи від фінансових установ, які є неплатоспроможними, здійснюють відмивання грошей та не дотримуються вимог законодавства; створенні скоординованої системи позасудової реструктуризації кредитів та сприяння добровільній реструктуризації валютних іпотечних кредитів [2].

Серйозність комплексної фінансової кризи, яка охопила Україну зробила зрозумілим, що для вирішення економічних проблем країни необхідно перш за все глибоке «переформатування» банківських фінансових інституцій та посилення євроінтеграційної економічної політики. Тобто, серйозність змін, які вже відбулися в фінансовій системі Європейського Союзу, вимагає того, щоб заходи стосовно імплементації норм існуючої практики та майбутніх новацій, які плануються до здійснення у фінансовій системі Європейського Союзу, повинні зайняти помітне місце в програмі євроінтеграції України.

Маючи на увазі модифікацію фінансової системи Європейського Союзу, заходи, які необхідно здійснити відповідним державним органам України можуть бути розподілені на дві групи: заходи, які впливають з умов Угоди про асоціацію між Україною та ЄС та заходи, які впливають із завдань «Стратегії – 2020» [4, 5].

Заходи, які впливають з умов Угоди про асоціацію між Україною та ЄС стосовно тих напрямів, які розвиваються в процесі реформування фінансової системи ЄС, повинні враховувати, що процес такого реформування може помітно змінити вимоги та стандарти, які передбачаються існуючими на даний час стандартами і, у зв'язку з цим, заздалегідь передбачати можливість або необхідність адаптації до нових умов на основі тенденцій розвитку фінансової системи ЄС, які спостерігаються вже на даний час.

Враховуючи міжнародний досвід, також слід ініціювати процес створення єдиного мегарегулятора фінансового ринку на основі Департаменту банківського нагляду Національного банку України та Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Така реорганізація може відбутися у найближчі півтора роки відповідно до впровадження норм і положень Комплексної програми розвитку фінансового сектора України до 2020 року, затвердженої Постановою Правління Національного банку України від 18.06.2015 року №391. Згідно програми до кінця 2016-го року планується визначити модель функціонування трьох регуляторів фінансового ринку та розглянути доцільність передачі функцій між ними [6].

На сьогодні вітчизняна система небанківських фінансових інституцій залишається дуже фрагментарною з низькою капіталізацією через нестабільні умови ведення бізнесу, незахищеність права власності та низький рівень корпоративного управління. Крім того, подальший розвиток парабанків стримують такі проблеми, як: існування на ринку фінансових установ, які не виконують та не мають на меті виконувати функції фінансового посередництва і створюють суттєві системні ризики для фінансового сектору; недостатній рівень або ж повна відсутність гарантій прав захисту інтересів споживачів фінансових послуг (інвесторів); низький рівень стандартів управління платоспроможністю та ліквідністю парабанків, дія жорстких адміністративних заходів; відсутність належної інфраструктури ринку капіталу (фондового ринку); обмежена кількість фінансових інструментів, в тому числі, інструментів хеджування ризиків; неефективне податкове законодавство (приміром, потрійне оподаткування інвестиційних доходів учасників ринку спільного інвестування); низька фінансова грамотність населення; низька ефективність нагляду за парабанками, що не дає можливість вчасно упередити розвиток ризиків; обмеженість повноважень та незалежності регуляторів для вжиття заходів впливу на

учасників фінансового сектору; відсутність ефективних інструментів виведення з ринку проблемних небанківських фінансових установ. Все це призвело до поглиблення кризи недовіри до небанківської системи у цілому.

Отже, реформи в Україні мають здійснюватись за усіма напрямками в кожній із підсистем фінансової системи, як в банківській, так і в небанківській. І Україна неодноразово наголошувала про налаштованість на їх комплексне проведення. Тому на часі реальний старт більш масштабних та швидких макроекономічних перетворень з відповідними помітними результатами та оновленим правовим полем, яке уможливить вирішення існуючих проблем.

Україні потрібен реальний новий економічний курс, адже тільки узгоджена національна модель регулювання як всієї її економіки, так і фінансової системи зокрема, має бути не тільки створена, але й запроваджена. Адже модернізація національної фінансової системи є необхідною, але не достатньою умовою для переведення всієї економіки на нові «рейки». Тому створення фінансової системи, що здатна забезпечувати сталий економічний розвиток за рахунок ефективного перерозподілу фінансових ресурсів в економіці, є необхідною магістральною передумовою для розбудови повноцінного ринкового конкурентного середовища згідно із стандартами Європейського Союзу.

Література:

1. Зимовець В.В. Державна фінансова політика економічного розвитку / В.В. Зимовець ; НАН . України ; Ін-т екон. та прогнозу. – К., 2010. – 356 с.
2. Дешко А. П'ять кроків, які врятують фінансовий ринок України [Електронний ресурс] / А. Дешко // Дзеркало тижня: електронне вид. – 10.04.2015. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/macrolevel/p-yat-kroktiv-yaki-vryatuyut-finansoviy-rinok-ukrayini-html>.
3. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс] / Урядовий веб-портал. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_Ukraine-EUAssociation_Agreement_%28body%29.pdf.
4. Стратегія розвитку України «Україна 2020: стратегія національної модернізації» // [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5/2015/>.
5. Еволюція фінансової системи ЄС: виклики та перспективи для України [Електронний ресурс] / Національний інститут стратегічних досліджень: Київ, 2014. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1671>.
6. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reforms.in.ua/Content/download/Reforms/Financial%20sector/Complex%20program%20finance%20v4.pdf>.

**ЗМІНА ВИМОГ ДО ОФОРМЛЕННЯ ПЕРВИННИХ ДОКУМЕНТІВ:
НАУКОВО-ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ**

Остапчук Сергій Миколайович
кандидат економічних наук
старший науковий співробітник
відділу методології обліку та аудиту
Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки»,
м. Київ, Україна

**CHANGING OF REQUIREMENTS FOR THE FORMING OF PRIMARY
DOCUMENTS: SCIENTIFIC AND PRACTICAL ASPECT**

Ostapchuk Serhiy
Ph.D, Senior Research Fellow
Department of methodology of the accounting and audit
«Institute of Agrarian Economics»
National Scientific Centre
Kyiv, Ukraine

Кінець 2016 року ознаменувався внесенням чергових змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2], які стосуються вимог до оформлення первинних документів. Здавалося б нічого особливого, адже періодичне оновлення бухгалтерського законодавства в нашій країні для бухгалтерів уже стало звичним. Однак, цього разу зміни заслуговують уваги не лише бухгалтерів-практиків, але й науковців. Адже йдеться, поки що, про часткову трансформацію одного з ключових елементів методу бухгалтерського обліку — документування.

Зроблений нами огляд засвідчив, що на даний час, прийняті в листопаді 2016 року зміни до головного бухгалтерського закону, ще не знайшли належного розгляду в наукових публікаціях. Відтак окреслена тематика дослідження є актуальною та своєчасною.

Внесенню змін до нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку передують обговорення відповідних пропозицій на засіданні Методичної ради при Міністерстві фінансів України. До зазначеної ради входять представники уряду, професійних громадських установ, вищих навчальних закладів, науковці. Варто зазначити, що обговорення пропозицій щодо зміни вимог до первинних документів супроводжувалось бурхливою дискусією. Предмет дискусії призвів до конфронтації між її учасниками, внаслідок чого один із членів Методичної ради — В. Пархоменко, який з травня 1993 року по жовтень 2010 року очолював Управління методології бухгалтерського обліку Міністерства фінансів України, демонстративно залишив залу засідання перед голосуванням.

Зважаючи на неоднозначну оцінку нововведень членами Методичної ради, проаналізуємо нові вимоги до первинних документів з позиції бухгалтерів-практиків та визначимо їх вплив на розвиток документування як елемента методу бухгалтерського обліку.

Так, 3 листопада 2016 року Законом України «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення адміністративних бар'єрів для експорту послуг» № 1724-VIII [3] внесено зміни і до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 року № 996-XIV (далі Закон «Про бухоблік») [2]. Зміни торкнулися статусу первинних документів та окремих їх реквізитів.

По-перше, з одинадцятого абзацу статті 1 Закону «Про бухоблік», в якому наводиться визначення терміну «первинний документ» виключено словосполучення «та підтверджує її здійснення» [3]. Як наслідок сьогодні під первинним документом розуміється «документ, який містить відомості про господарську операцію» [2]. Тобто з 3 січня 2017 року (дати набрання чинності змін) первинний документ не є документом, який підтверджує здійснення господарської операції. Його значення для цілей бухгалтерського обліку обмежується лише тим, що цей документ містить інформацію про господарську операцію.

По-друге, із Закону «Про бухоблік» прибрати посилання на дату складання первинних документів. Раніше у статті 9 зазначалось, що «первинні документи повинні бути складені під час здійснення господарської операції, а якщо це неможливо – безпосередньо після її закінчення» [2]. В новій редакції Закону таке твердження — відсутнє.

По-третє, місце складання первинного документа — більше не його обов'язковим реквізитом.

Крім цього визначено, що аналог власноручного підпису більше не може бути на первинному документі. У зв'язку із активним розвитком електронного документообігу статтю 9 доповнено абзацом восьмим такого змісту: «Первинні документи, складені в електронній формі, застосовуються у бухгалтерському обліку за умови дотримання вимог законодавства про електронні документи та електронний документообіг» [3].

Якщо відштовхуватись від назви закону [3], то метою таких змін є усунення адміністративних бар'єрів для експорту послуг. Поверхневий огляд змін свідчить про спрощення вимог до первинних документів, що, логічно, повинно полегшити життя бухгалтерів та юридичних осіб — платників податків. Задумом Міністерства фінансів України — змінити саму суть первинного документа, який тепер повинен містити лише відомості про господарську операцію, а не підтверджувати в обов'язковому порядку її здійснення. Стверджується, що це, в свою чергу, виб'є з рук фіскальних органів один із інструментів тиску на підприємців — невизнання тих або інших первинних документів.

Як вважають фахівці, зміни у статусі первинних документів, можуть мати в більшості своїй або нульовий результат, або, навпаки, ускладнять взаємовідносини платників податків з фіскальними органами. Прийняті зміни фактично узаконюють достатньо складну для платників податків ситуацію в численних податкових спорах, пов'язаних з проведенням так званих «нереальних» господарських операцій. Сьогодні судова практика сформована таким чином, що при найменшій підозрі обов'язок доведення реальності здійснення господарських операцій покладається на платника податків, суддя ж займає позицію податкового інспектора, перевіряючи докази платника. До внесення змін у Закон «Про бухоблік», відправною точкою у доказах

про «реальність» був «нормативний постулат» про те, що на момент податкової перевірки у платника були в наявності первинні документи, які в силу Закону підтверджують здійснення господарських операцій. Надалі платник податків за допомогою різних способів, методів і прийомів доводив реальність таких операцій. Однак з 3 січня 2017 року такої відправної точки фактично не існує [4].

У зв'язку із зазначеним виникає логічне запитання: як підтвердити отримання послуг, які споживаються в процесі надання (отримання усних бухгалтерських, інформаційних, юридичних консультацій і т.п.). Якщо раніше акт наданих послуг підтверджував факт здійснення господарської операції, то тепер такий статус у даного документа відсутній. Отже, за таких умов бухгалтеру не обійтися без додаткового арсеналу різноманітних доказів.

Є ще один важливий момент. Згідно Податкового кодексу України, для цілей оподаткування платники податків зобов'язані вести облік доходів, витрат, пов'язаних з визначенням об'єкта оподаткування та/або податкових зобов'язань, на підставі, у тому числі первинних документів, реєстрів бухгалтерського обліку. З позиції бухгалтерського законодавства первинні документи є підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій (ч. 1, ст. 9 Закону «Про бухоблік»). Частиною 5 цієї ж статті визначено, що господарські операції повинні бути відображені в облікових реєстрах у тому звітному періоді, в якому вони були здійснені [2]. Прослідковується наступна послідовність: господарська операція – первинний документ – відображення в бухгалтерському обліку – фіксування в податковій звітності. Таким чином, опираючись на те, що підставою для відображення в обліку господарської операції є первинний документ, який містить дані про її здійснення, можна стверджувати, що своєчасність відображення господарської операції не може бути досягнута без наявності відповідного первинного документа. В цьому аспекті не доречним, на наш погляд, є вилучення посилання на дату складання первинних документів із Закону «Про бухоблік».

На основі розглянутих практичних аспектів можна зробити висновок, що зміна вимог до первинних документів, швидше за все, спрямована на те, щоб зняти з первинного документа доказовий статус в податкових спорах, що, звичайно, не є в інтересах платників податків.

Повертаючись від практики до про проблем науки, зауважимо, що розглянуті зміни розмивають класичні теоретичні засади бухгалтерського обліку. Вилучення посилання на дату складання первинного документа, поряд з тим, що сам первинний документ уже не підтверджує факт здійснення господарської операції, змінює суть і розуміння документування як елемента методу бухгалтерського обліку. Легітимізація змін професійною спільнотою дасть поштовх до висунення наукової гіпотези щодо значення первинних документів в обліку. Виникають запитання: 1) Якщо первинний документ не підтверджує факт здійснення господарської операції, яка його роль? 2) Якщо первинний документ може складатись будь-коли, яку силу доказовості він має?

Сподіватись на тимчасовість прийнятих змін — не доводиться, адже Міністерство фінансів України вже планує закріпити їх також у Положенні про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку [1].

При найбільш песимістичному варіанті розвитку облікової теорії документування з ключового може стати другорядним (допоміжним) елементом методу бухгалтерського обліку. В кращому випадку традиційний бухгалтерський облік ставатиме все більш креативним та віртуалізованим, наслідком чого може бути зниження довіри суспільства до облікової інформації. Доповнення Закону «Про бухоблік» нормами про електронний документообіг, з одного боку свідчить про адаптацію обліку і документування зокрема до сучасних умов господарювання, а з іншого – має спонукати наукову спільноту до поглиблення досліджень, присвячених трансформації класичних елементів методу бухгалтерського обліку до умов сьогодення.

Література:

1. Мінфін планує внести зміни до Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку // Бухгалтер 911 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://buhgalter911.com/uk/news/news-1025487.html>
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
3. Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення адміністративних бар'єрів для експорту послуг: Закон України від 03.11.2016 р. № 1724-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1724-19>
4. Сороченко А. Нововведення в Закон про бухоблік вигідні фіскалам, а не платникам податків / А. Сороченко // Проект Uteka [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uteka.ua/ua/publication/Novovvedeniya-v-Zakon-o-buxuchete-vygodny-fiskalam-a-ne-nalogoplatelshhikam>

**ЗАСТОСУВАННЯ КОМП'ЮТЕРНИХ МЕРЕЖЕВИХ ТЕХНОЛОГІЙ ЯК
ІНСТРУМЕНТАРІЮ ПОСИЛЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОГО
ОБЛІКУ ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЇ БАЗИ НААН УКРАЇНИ**

Панадій Олександр Петрович

молодший науковий співробітник

відділ методології обліку і аудиту

ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААН України

м. Київ, Україна

Науковий керівник – д.е.н., проф., академік НААН України Жук В.М.

**THE USE OF THE ACCOUNTING NETWORK TECHNOLOGIES AS THE
TOOLS OF THE ENHANCING THE EFFECTIVENESS OF THE MANAGEMENT
ACCOUNTING IN EXPERIMENTAL BASE OF NAAS OF UKRAINE**

Panadiy Alexandr Petrovich

Junior researcher

department of accounting and audit methodology

*National scientific center "Institute of agrarian economy" of National Academy of
agrarian sciences of Ukraine*

Kyiv, Ukraine

***Scientific advisor – doctor of economical sciences, professor, academician of NAAS
of Ukraine Zhuk V.M.***

Останнім часом на Національну академію аграрних наук України значно посилюються нарікання у засобах масової інформації. Частина з них несправедливі, а частина, на жаль, мають обґрунтований характер. І справедливі зауваження стосуються неефективності системи обліку та контролю на підприємствах її експериментальної бази. Відтак на найближче майбутнє імідж Академії багато в чому буде залежати від реформи її обліково-контрольної політики.

Сьогодні у структурі підприємств Академії бухгалтерська робота завершується поданням лише періодичної ретроспективної інформації про результати їхньої роботи. Це знижує дієвість управлінської та контрольної функцій обліку в її системі.

Бар'єри, які стримують розвиток управлінського обліку в дослідних господарствах НААН України, можна умовно поділити на дві складові. Такими є проблеми функціонування власне системи обліку (блок інформаційних бар'єрів) та проблеми зростання професіоналізму бухгалтерів дослідних господарств, які утворюють блок біхевіористичних бар'єрів.

Проблема інформаційних бар'єрів в цілому формулюється дуже просто, і як би різко це не звучало, але вона полягає у відсутності наскрізної цілісної системи обліку. Іншими словами, кожне ДПДГ функціонує та формує свої показники в автономному режимі, і прямого доступу до інформаційних масивів, які щоденно створюються їхній діяльності, у Академії немає.

Ця проблема породжує наступну: відсутність прогностичної та перспективної, не кажучи вже про оперативність подання поточної інформації про діяльність дослідних господарств в Академію.

Ситуація з контрольованістю діяльності ДПДГ дещо згладжується тим, що

співробітники відповідних відділень Академії інколи проводять виїзні перевірки їх діяльності. Але це не може вирішити в цілому проблему поточного контролю діяльності цих суб'єктів, особливо з огляду на те, що аудиторська служба Академії має у своєму постійному штаті всього лише одну людину.

Біхевіористичні бар'єри розвитку управлінського обліку в системі дослідних господарств НААН мають наступні три аспекти:

- Аспект №1 — хаотичність процесів підтвердження та підвищення кваліфікації професійних бухгалтерів. З 2013 року над подоланням цієї проблеми працює Президія НААН спільно з Інститутом обліку і фінансів, фахівцями якого розроблено та адаптовано програму сертифікації бухгалтерів, яка визнана на рівні регіональної групи Міжнародної федерації бухгалтерів, а також ліцензована Міністерством освіти і науки України. Але, на жаль, наразі за цією програмою в структурі НААН сертифіковано лише 96 бухгалтерів, що ледве-ледве перевищує 10% від їх загальної кількості, і це при тому, що частина цих спеціалістів уже встигла звільнитися. Проблема поглиблюється ще і тим, що щоквартальні підтвердження та підвищення кваліфікації відвідують в середньому не більше 20-30 осіб.

- Аспект №2 — низький рівень особистої комунікації між ДПДГ НААН з приводу вирішення проблемних питань, які виникають при провадженні повсякденної діяльності. Це підтверджують результати опитувань-спостережень, які проводилися нами під час проведення сертифікації бухгалтерів та семінарів з підвищення їх кваліфікації.

- Аспект №3 — відсутність якісної консультативної підтримки бухгалтерів ДПДГ з боку професійних консалтингових структур із нагальних та проблемних питань обліку і оподаткування.

Існує декілька шляхів подолання блоку інформаційних бар'єрів.

Перший шлях — підвищення вимог Академії щодо періодичності подання облікової інформації про ключові показники діяльності ДПДГ. Він практично нереальний. По-перше, це створить додатковий головний біль для самих бухгалтерів. По-друге, обмеженість штату Академії не дозволить здійснювати якісну обробку паперової інформації. По-третє, це не вирішить проблему недостатності офіційних показників звітності підприємств для моніторингу і контролю їх діяльності.

Другий шлях — розширення контрольного апарату Академії для здійснення перевірок. Цей шлях є недоцільним, неефективним і практично нереальним з точки зору фінансування Академії.

І третій шлях — питання формування цілісної системи обліку в дослідних господарствах НААН, цілком і повністю контрольованої Академією в режимі реального часу, можна вирішити шляхом налагодження постійного її доступу до показників бухгалтерського обліку кожного з державних підприємств.

Реалізувати це можна через застосування комп'ютерних мережевих технологій. Конкретно — шляхом налагодження бухгалтерського обліку в цих господарствах за пропонуваною нами ІТ-моделлю управлінського обліку серверного типу. Згідно з цією моделлю безпосередньо в Академії встановлюється центральний сервер і центральна база облікових даних, де будуть щоденно збиратися облікові відомості про всі без виключення аспекти їхньої господарської діяльності. При цьому

бухгалтери господарств матимуть віддалений доступ до своїх облікових баз без можливості їх редагування, тобто всі повноваження по адмініструванню інформаційних потоків будуть належати Академії. Таким чином Академія матиме у розпорядженні всі необхідні первинні та зведені дані від підприємств та отримає здатність відслідковувати їхню ділову активність фактично в онлайн-режимі.

Література:

1. Павлюковець М.П. Концепція побудови сучасної системи обліку на сільськогосподарському підприємстві в умовах інтернет-технологій / М.П. Павлюковець // Облік і фінанси. - 2014. - № 2. - С. 66-70.
2. Пашніна А.О. Трансформація організації обліку в умовах застосування інформаційно-комп'ютерних технологій. / А.О. Пашніна. // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – 2016. – Випуск 2 (30). – с. 122-126

**КРЕДИТНА ПОЛІТИКА КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ ЯК ЧИННИК
ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ**

Панасейко Ірина Миколаївна

канд. екон. наук

доцент кафедри грошового обігу та банківської справи

факультет фінансовий

Університет митної справи та фінансів

м. Дніпро, Україна

Даніелян Зінаїда Тигранівна

студент

кафедра грошового обігу та банківської справи

факультет фінансовий

Університет митної справи та фінансів

м. Дніпро, Україна

**CREDIT POLICY OF COMMERCIAL BANK AS A FACTOR IN
INCREASING THE PROFITABILITY OF ITS ACTIVITIES**

Panaseyko Irina

Cand. Ekon. Sciences

*associate Professor of Department of money circulation and banking Department of
financial*

The University of customs and Finance

м. Dnepr, Ukraine

Danielyan Zinaida

Student

Department of money circulation and banking

Department of financial

The University of customs and Finance

м. Dnepr, Ukraine

Кредит і кредитні відносини є невід'ємною складовою фінансової системи України. Сфера кредитування безпосередньо пов'язана з потребами розвитку

національного виробництва. Знаходячись у центрі сучасного грошово-фінансового господарства, обслуговуючи інтереси господарських суб'єктів, кредит опосередковує зв'язки між державою, банком, товаровиробниками і населенням. Кредитні відносини мають сприяти подоланню економічної кризи в Україні і забезпечувати прогресивний розвиток вітчизняного товарного виробництва. Ефективне вкладення кредитних ресурсів повинно вплинути не тільки на банківський прибуток, але й на економіку всієї країни.

Подальша ринкова трансформація національної економіки та світова економічна криза сприяють появі нових реалій у розвитку кредитної справи. У зв'язку з цим актуальною є проблема наукового осмислення нових явищ у сфері кредитування, розуміння їх змісту, природи і сутності, вдосконалення процесу кредитування, розробки заходів в сфері управління кредитними ризиками.

Формування кредитного портфеля банку є основним етапом реалізації його кредитної політики. Весь процес формування кредитного портфеля можна розбити на три укрупнені етапи. Перший етап — формування системи лімітів кредитування відповідно до цілей і стратегії кредитної політики банку. Другим етапом є відбір конкретних об'єктів кредитування для включення у кредитний портфель. Третій етап — аналіз стану кредитного портфеля і оперативне управління виявленими відхиленнями від оптимального стану, тобто поточний моніторинг стану кредитного портфеля.

Необхідно зауважити, що при формуванні кредитного портфеля банку потрібно дотримуватися обов'язкових нормативів, встановлених Національним банком України щодо концентрації ризиків серед інсайдерів. Ці нормативи накладають додаткові обмеження на умови оптимізації, але принципово не впливають на сутнісні елементи та загальну модель запропонованого методичного підходу до оптимізації кредитного портфеля банку з урахуванням індивідуальних кредитних ризиків позичальників.

Таким чином, якість кредитного портфеля банку відображає рівень наукової обґрунтованості розробленої кредитної політики.

До формування кредитного портфеля приступають після того, як визначена загальна мета кредитної діяльності банку, розроблена стратегія кредитної діяльності банку, сформульовані визначальні пріоритети.

У кредитній політиці банку визначаються ліміти кредитування, на основі яких проводиться постійний моніторинг відповідності структури кредитного портфеля заданим параметрам. Надання кожного нового кредиту повинен передувати аналіз відповідності об'єкта, що кредитується, кредитній політиці банку та оцінка кредитоспроможності клієнта. Причому дана оцінка не повинна обмежуватися лише аналізом його фінансового стану, вона має враховувати також методичні підходи, які було викладено в структурно-логічній схемі формування та оптимізації кредитного портфеля банку.

Завдання мінімізації кредитних ризиків банків передбачає раціональне встановлення територіальних пріоритетів формування кредитного портфеля з урахуванням базових фінансово — економічних характеристик регіонів, що визначають спроможність своєчасного погашення отриманих кредитів.

Базовим напрямом вдосконалення кредитної політики банку є визначення стратегічних пріоритетів розвитку кредитних відносин та тактичних особливостей

функціонування кредитного механізму, встановлення ключових принципів, яких повинні дотримуватися менеджери та керівники банку при плануванні кредитної діяльності і наданні кредитів, забезпечення ефективного управління портфелем кредитів, зокрема, мінімізації втрат від настання кредитних ризиків.

При визначенні стратегічних пріоритетів та тактичних особливостей кредитної діяльності банку потрібно зважати на розподіл кредитів за секторами економіки, регіонами України та внутрішніми і зовнішніми позичальниками.

Сучасний комерційний банк повинен оперативного реагувати на вимоги часу. Він повинен застосовувати стратегію клієнтоорієнтованості, яка максимально враховує потреби клієнтів — юридичних та фізичних осіб. Банк повинен пропонувати вигідні умови розміщення депозитів з високими процентними ставками та реалізувати різні програми лояльності, гнучкі умови поповнення, різні кредитні програми. Банк може пропонувати клієнтам різні програми, які дозволяють на вигідних умовах пролонгувати термін дії депозитів, застосовувати різні призові акції, зарплатні проекти. При кредитуванні корпоративних клієнтів банк враховує особливості їх бізнесу.

Проектування кредитних продуктів є тим етапом управління кредитними ризиками банку, на якому власне закладається можливість подальшої оптимізації ризиків у вигляді вихідних параметрів щодо: тривалості кредитування (з урахуванням впливу чиннику часу на вартість кредитного капіталу і рівня невизначеності майбутніх процесів та станів); валюти кредитування, величини ризикового капіталу; вимог з оплати позичальником вартості кредиту, підвищення привабливості для цільового клієнтського сегмента, прийнятності супроводжувачого продукту ризику для банку в певних прогностичних макроекономічних умовах з урахуванням затвердженої кредитної політики.

Особливу увагу потрібно приділяти аналізу співвідношення між ризиком і доходом, визначенню меж нарощення пропозиції позичок у поєднанні з динамічним аналізом їх результативності. Необхідність проведення аналізу портфельного кредитного ризику зумовлена так званім ефектом концентрації ризику. Традиційно фахівці з управління ризиком оцінювали ризик концентрації інтуїтивно на основі лімітування кредитів для одного або групи зв'язаних позичальників, обсягів вкладень у певну галузь або групу взаємозв'язаних галузей. На сьогоднішній день застосування фіксованих лімітів, що не враховують співвідношення між ризиком і доходом, є недостатнім.

Необхідно здійснювати постійний моніторинг значень “коефіцієнтів стандартів” банку: співвідношення балансового капіталу та дохідних активів, що характеризує ступінь захищеності вкладень банку в ризикові активи; відношення дохідних активів до сукупних активів, яке відображає схильність банку до проведення ризикових операцій; відношення обсягу проблемних кредитів (прострочених та сумнівних) до балансового капіталу, що характеризує здатність капіталу банку покрити ризики при вкладанні у проблемні активи; питому вагу проблемних кредитів у кредитному портфелі, що визначає якість кредитного портфеля банку; питому вагу капіталу в активах банку, оцінку рівня та динаміки якої дозволяє виявити надійність, стійкість функціонування і розвитку банку.

**ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ
ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Панасейко Ірина Миколаївна

канд. екон. наук

доцент кафедри грошового обігу та банківської справи

факультет фінансовий

Університет митної справи та фінансів

м. Дніпро, Україна

Шульгін Віталій Вікторович

студент

кафедра грошового обігу та банківської справи

факультет фінансовий

Університет митної справи та фінансів

м. Дніпро, Україна

**IMPROVEMENT THE SYSTEM OF PROFIT MANAGEMENT OF
COMMERCIAL ENTERPRISE**

Panaseyko Irina

Cand. Ekon. Sciences

*associate Professor of Department of money circulation and banking Department of
financial*

The University of customs and Finance

м. Dnepr, Ukraine

Shulgin Vitaliy

Student

Department of money circulation and banking

Department of financial

The University of customs and Finance

м. Dnepr, Ukraine

Прибуток — найважливіша фінансова категорія, яка відображає фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва, обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості. Прибуток є не лише джерелом забезпечення внутрішньогосподарських потреб підприємства, а й джерелом формування бюджетних коштів. Висока роль прибутку в розвитку підприємства і забезпеченні інтересів його власників і персоналу визначають необхідність ефективного управління ним.

Процес управління прибутком підприємства базується на визначеному механізмі, який являє собою систему основних елементів, що регулюють процес розробки і реалізації управлінських рішень в області формування, розподілу і використання прибутку.

Системна криза, яка охопила всі аспекти соціального, економічного та політичного життя суспільства, негативно вплинула не лише на підприємства малого і середнього бізнесу, але й на крупні торговельні підприємства, одним з яких є ТОВ "АТБ–маркет".

ТОВ "АТБ-маркет" є національною торгівельною мережею "економних супермаркетів", одним з великих платників податків. Воно визнано переможцем регіонального туру в номінації "«Сумлінний платник податків у сфері торгівлі». У мережі "АТБ-маркет" працюють понад 32 тисячі співробітників.

Підприємство традиційно займає високі місця в всеукраїнських рейтингах підприємств. Його діяльність в різні роки відзначена преміями "Інновація року", "Краща ціна", "Динаміка розвитку", "Якість логістики". В 2015 році воно отримало премії «Private label–2015: Кращий партнер року в Україні – Якість логістики» та «Private label–2015: Кращий партнер року в Україні — Динаміка продажу».

В ТОВ "АТБ-маркет" управління формуванням, розподілом та використанням прибутку здійснюють працівники фінансового відділу. На підприємстві складаються такі фінансові плани: перспективні (на 5 наступних років), поточні (на наступний фінансовий рік) та оперативні (на квартал, місяць, декаду). В них плануються відповідні показники товарообігу ТОВ "АТБ-маркет", формування виручки від реалізації, собівартість реалізованої продукції, інші доходи і витрати. Відповідно, плануються показники валового прибутку (збитку), фінансового результату від операційної діяльності, фінансового результату до оподаткування, чистого фінансового результату.

Підприємство постійно проводить моніторинг фінансових показників, в тому числі фінансових результатів, рентабельності, аналізує структуру витрат. Визначаються відхилення фактичних показників від планових, визначаються шляхи покращення всіх показників фінансової діяльності підприємства та фінансових результатів, зокрема.

В той же час, дослідження свідчать, що показники фінансової діяльності ТОВ "АТБ-маркет" та фінансові результати його діяльності з кожним роком погіршуються.

Дослідження формування фінансових результатів діяльності підприємства в 2013-2015 роках свідчить, що валовий прибуток підприємства за даний період збільшився на 68,48%, а прибуток від операційної діяльності — лише на 3,07%. Тобто, суттєве зростання витрат на збут та інших операційних витрат негативно вплинуло на результат від операційної діяльності. Зростання інших фінансових витрат та інших витрат також вплинуло на погіршення фінансової ситуації на підприємстві. В 2013 році фінансовий результат до оподаткування був невеликим за обсягом, але позитивним. В 2014 і 2015 роках збиток підприємства до оподаткування склав відповідно 406085 тис. грн. та 1406073 тис. грн.

Чистий прибуток підприємства по підсумках 2013 року становив лише 209 тис. грн., а в 2014 та 2015 роках підприємство мало чисті збитки. Чистий збиток в 2014 році склав 406230 тис. грн., а в 2015 році 1405909 тис. грн. Тобто, збитки підприємства зросли за період 2013-2015 років на 1406118 тис. грн.

Дослідження свідчать, що недоотримання прибутку та збитки ТОВ "АТБ-маркет" з однієї сторони, пов'язані з негативними чинниками: загальною фінансово-економічною кризою, зниженням купівельної спроможності населення, здороженням витрат на збут, інших операційних витрат.

Але з іншої сторони, збитковість діяльності підприємства пов'язана з широким використанням позикових коштів (довгострокових та короткострокових кредитів) для розширення своєї діяльності та вкладанням коштів і інші підприємства за методом участі в капіталі, що в перспективі повинно принести збільшення виручки від реалізації та інших доходів підприємства, а відповідно, покращити його фінансові результати.

Для забезпечення зростання прибутку ТОВ "АТБ-маркет" доцільно здійснювати наступні заходи: сприяти реалізації добре відомих торгівельних марок; оптимізувати реалізацію найбільш ходових товарів; розробляти і проводити в життя ідеї по залученню нових покупців; постійно організовувати виставки та розпродажі, підвищувати культуру обслуговування, забезпечувати повноту товарного асортименту, правильно розміщувати товари на полках, підвищувати керованість товарними запасами, запроваджувати заходи для прискорення товарообігу, звертати при цьому особливу увагу на неходові товари; широко рекламувати товари; щодня здавати в банк готівку і не знімати гроші з рахунків, що дозволяє одержати максимальний відсоток по розміщеним у банку грошам; використовувати для продажу місця масового скупчення людей; перепланування комерційного залу робити тільки з урахуванням забезпечення прибутковості; оптимізувати обсяг закупівель товарів з обмеженими термінами реалізації; по товарах, що користуються найбільш високим попитом, забезпечувати більш високу норму прибутку; постійно аналізувати стан справ у конкурентів, виявляти їх сильні і слабкі сторони, використовувати досвід інших великих мереж супермаркетів.

Література:

1. Фінансова звітність ТОВ "АТБ – маркет" за 2013, 2014, 2015 роки.

ПОТОЧНИЙ СТАН ТА ДИНАМІКА ЗМІНИ ЦІН НА ОСНОВНІ ТОВАРИ АГРАРНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Пасенко Ксенія Владиславівна

студентка

кафедра банківської справи

фінансово-кредитний факультет

ЧННІ ДВНЗ «Університет банківської справи»

Науковий керівник – к. філол. н. Потепенко Л.В.

CURRENT SITUATION AND DYNAMICS OF CHANGES PRICES OF BASIC GOODS OF THE AGRICULTURAL MARKET IN UKRAINE

Pasenko Kseniia Vladyslavivna

student

Department of Banking

Faculty of Finance and Credit

State Higher Educational Institution Banking University Cherkasy Institute

Supervisor – Cand. Phi Sci Potapenko L.V.

На даному етапі функціонування української економіки агропромисловий комплекс України перебуває у центрі соціально-економічної уваги. Кризові явища в

Україні напряду впливають на негативну динаміку агропромислового виробництва, що не лише відображається на українському ринку сільськогосподарської продукції, а і на глобальному у тому числі так, як Україна є одним із експортерів продукції даного виду.

Актуальність. Тема дослідження є досить актуальною у сучасних умовах всесвітньої глобалізації та реаліях кризових явищ в Україні. Проблеми, пов'язані з торгівлею агропромисловою продукцією на українському та світових ринках потребують детального дослідження з метою розробки адекватної системи регулювання даних процесів в Україні, використання яких сприятиме підвищенню рівня інвестування в економіку країни, покращенню соціально-економічної ситуації країни в цілому та збільшенні конкурентоспроможності та ефективності виробництва агропромислової продукції.

Мета. Дослідження динаміки цін на основні товари агропромислового комплексу України, надання оцінки даному явищу та розробка прогнозів щодо подальшої зміни цін на основні групи товарів на сільськогосподарському ринку України.

Виклад основного матеріалу. Аграрний сектор України з його базовою складовою, сільським господарством, є системоутворюючим у національній економіці, формує засади збереження суверенності держави — продовольчу та у визначених межах економічну, екологічну та енергетичну безпеку, забезпечує розвиток технологічно пов'язаних галузей національної економіки та формує соціально-економічні основи розвитку сільських територій.

Окрім стабільного забезпечення населення країни якісним, безпечним, доступним продовольством, аграрний сектор України безперечно спроможний на вагомий внесок у вирішення світової проблеми голоду.

Подальше входження України до світового економічного простору, посилення процесів глобалізації, лібералізації торгівлі вимагають адаптації до нових та постійно змінних умов, а відповідно — подальшого удосконалення аграрної політики.

Серед факторів, які впливають на розвиток АПК України, пріоритетними є: система господарювання, характер виробничих відносин, рівень соціально-економічного розвитку країни, природні ресурси та структура земельного фонду, технічний рівень і стан основних фондів підприємств АПК, забезпеченість трудовими ресурсами, транспортно-географічні умови. Вирішальне значення мають економічні фактори, від яких залежить раціональне використання природних ресурсів, задоволення споживчого попиту населення, участь у міжнародному поділі праці, збереження навколишнього середовища [1, с. 91]. Аграрна реформа, що нині здійснюється, передбачає впровадження ринкових відносин, реалізацію земельної та господарської реформи, ефективної цінової і фінансово-кредитної політики в АПК, розвиток сільської місцевості, поліпшення кадрового і наукового забезпечення комплексу.

У процесі вдосконалення виробництва і задоволення потреб населення виникають нові потреби, які свідчать про більш високий рівень розвитку суспільства.

Поява нових платоспроможних потреб означає не тільки розширення та зміну умов матеріального і духовного життя суспільства в цілому, а й збільшення потреб та можливостей їх задоволення окремими споживачами, тобто характеризує зростання

потреб на душу населення. Причому, розвиток потреб кожного індивіда може відбуватися завдяки появі якісно нових продуктів, які виникають внаслідок удосконалення та розвитку виробництва товарів та послуг.

Чим масштабніше й різноманітніше виробництво товарів і послуг, тим скоріше нові потреби виходять за межі наявних, традиційних, відсутність або несприйняття нових потреб означає застій виробництва та погіршення споживання. Саме така економічна ситуація характеризує українську економіку в період трансформаційних перетворень. Це пояснюється не стільки відсутністю потреби, скільки низьким рівнем платоспроможного попиту, причиною чого виступають мізерні доходи переважної більшості населення. У таких умовах важливо проаналізувати динаміку цін на основну сільськогосподарську продукцію (табл.1).

Таблиця 1. Середні ціни реалізації сільськогосподарськими підприємствами продукції сільського господарства у 2010–2015 рр., грн./т

Рік	Зернові та зернобобові культури	Олійні культури	Цукрові буряки	Картопля	Овочі	Плоди та ягоди	Худоба та птиця (у живій вазі)	Молоко та молочні продукти	Яйця, за тис.шт
2010	1120,9	2942,6	478,5	2131,0	2551,6	2419,8	10797,1	2938,7	470,6
2011	1374,2	3312,0	516,0	2032,8	2139,1	3175,9	11967,2	3041,6	521,5
2012	1547,1	3584,0	426,8	1139,6	1956,6	2707,1	13456,9	2662,2	627,0
2013	1299,8	3087,5	397,8	1860,9	2354,0	3010,8	12901,3	3364,0	656,7
2014	1801,4	4062,8	494,2	2173,6	2514,3	2429,1	15736,9	3588,4	782,4
2015	2912,1	7531,5	788,6	2436,3	3903,4	5894,5	21966,2	4347,3	1333,2

Складено автором з використанням джерела [2]

Таким чином, ціни на основну продукцію у 2015 р. порівняно з 2010 р. збільшилися більш, ніж удвічі абсолютно на всі найменування, що пов'язано з нестабільністю економічної ситуації в Україні.

Висновок. Разом з активним ростом нестабільності економічної ситуації в Україні та ростом обмінного курсу долару США зросла і вартість цін на основні види аграрної продукції. Також активна участь України на світовому ринку сільськогосподарської продукції сприяє антимонополізації ринку за рахунок низьких цін на українську продукцію у порівнянні з зарубіжними та неконтрольованого підвищення вартості і на вітчизняному ринку таким чином занижуючи планку

споживчого кошику українського населення за рахунок низької платоспроможності та завищених цін.

Література:

1. Кузубов М.В. Аналіз і оцінка ситуації на ринку агропродовольчих товарів в Україні/ М.В. Кузубов // Економіка АПК. – 2002. – № 6. – С. 88–92
2. Офіційний сайт Укрстат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

ПРОБЛЕМЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Пазий Анастасия Николаевна

студентка

кафедра экономики и маркетинга

факультет экономики и менеджмента

Национальный аэрокосмический университет им. Н.Е. Жуковского «ХАИ».

м. Харьков, Украина

Артёмова Алина Вадимовна

Научный руководитель – канд. техн. наук., доцент Артёмова А.В.

На данном этапе современности возникает задача построения прогнозных моделей, которые позволят выбрать правильное ситуационное решения для любой отрасли промышленности. При этом возникают ряд проблем, одна из которых оценка точности предложенной прогнозной модели. Для этого обычно расчеты по выбранной прогнозной модели сравнивают с данными, полученными в прошлом, и для каждого момента времени определяется различие оценок. Затем определяется средняя разность оценок, скажем среднее квадратическое отклонение. По его величине определяется прогнозная точность модели.

При построении прогнозных статистических моделей чаще всего используются парный и множественный регрессионный анализ, а также экстраполяционные методы, в основе которых лежит анализ временных рядов.

Парный (двумерный) регрессионный анализ преимущественно основан на этапе современности возникает проблема ии уравнения прямой линии. *Достоинством* данного метода анализа является его относительная простота. *Недостатком* парной регрессионной модели является то, что уравнением прямой линии описывается динамика весьма небольшого числа прогнозируемых показателей. Далее следует отметить, что ограничением прогнозирования на основе регрессионного уравнения, тем более, парного служит условие стабильности или, по крайней мере, малой изменчивости других факторов и условий изучаемого процесса, не связанных с ними. Если резко изменится "внешняя среда" протекающего процесса, прежнее уравнение регрессии результативного признака на факторный потеряет свое значение.

Следует соблюдать еще одно ограничение: нельзя подставлять значения факторного признака, значительно отличающиеся от входящих в базисную информацию, по которой вычислено уравнение регрессии. При качественно иных

уровнях фактора, если они даже возможны в принципе, были бы иными параметры уравнения. Можно рекомендовать при определении значений факторов не выходить за пределы трети размаха вариации как за минимальное, так и за максимальное значение признака-фактора, имеющееся в исходной информации.

Прогноз, полученный подстановкой в уравнение регрессии ожидаемого значения фактора, называют точечным прогнозом. Вероятность точной реализации такого прогноза крайне мала. Необходимо сопроводить его значение средней ошибкой прогноза или доверительным интервалом прогноза, в который с достаточно большой вероятностью попадают прогнозные оценки. Средняя ошибка является мерой точности прогноза на основе уравнения регрессии. При использовании уравнений регрессии прогнозные расчеты следует проводить для оптимистических и пессимистических оценок исходных параметров (независимых переменных), получая таким образом оптимистические и пессимистические оценки прогнозируемого параметра. Реальная прогнозная оценка должна находиться между ними. Анализ на основе множественной регрессии опирается на использование более чем одной независимой переменной в уравнении регрессии. Это усложняет анализ, делая его многомерным. Все, что касается множественной регрессии, концептуально является идентичным парной регрессии, за исключением того, что используется более чем одна переменная. При прогнозировании спроса идентифицируются факторы, определяющие спрос, устанавливаются взаимосвязи, существующие между ними, и прогнозируются их вероятные будущие значения.

Регрессионная модель более полно отражает действительность, так как в реальности исследуемый параметр, как правило, зависит от множества факторов. Это обстоятельство определяет главное *достоинство* данного вида анализа по сравнению с методом парной регрессии. *Недостатки* анализа на основе множественной регрессии аналогичны недостаткам анализа на основе парной регрессии за исключением использования в нем только одной переменной.

В отличие от прогноза на основе регрессионного уравнения прогноз по тренду учитывает факторы развития только в неявном виде, и это не позволяет "проигрывать" разные варианты прогнозов при разных возможных значениях факторов, влияющих на изучаемый признак. Зато прогноз по тренду охватывает все факторы, в то время как в регрессионную модель в лучшем случае возможно включить в явном виде не более 10–20 факторов.

В простейшем варианте метод экстраполяции может применяться без разложения временного ряда на компоненты, а в простом графическом отображении закономерностей изменения изучаемого показателя в прошлом и продлении этих закономерностей в будущее. Простота данного подхода определяет главное *достоинство* методов экстраполяции. К числу *недостатков* экстраполяционных методов следует отнести следующее: в основе данного метода, как и для ранее рассмотренных методов, лежит идея о стабильности причинно-следственных связей и регулярности эволюции факторов внешней среды, что делает возможным использование экстраполяции, большинство прогнозных ошибок связано с тем, что в момент формулирования прогноза в более или менее явной форме подразумевалось, что существующие тенденции сохранятся в будущем, что редко оправдывается в реальной экономической и общественной

жизни, неожиданно начинают вступать в действие все новые и новые факторы, которые раньше не учитывались. В ряде случаев прогнозную оценку, полученную на основе экстраполяционных методов, используют как индикатор желательности получения определенной величины прогнозируемого параметра.

Более точные оценки по сравнению с простым анализом трендов при прогнозировании дает возможность получить метод экспоненциального сглаживания. В нем прогнозная оценка в большей степени соответствует тенденциям последних лет, что является главным его *достоинством*. Данный метод используется для краткосрочного прогноза и основан на использовании средневзвешенного значения исследуемого показателя, например объема продаж, по определенному числу прошедших периодов. При этом наибольшие весовые коэффициенты придаются позднейшим продажам. *Недостатком* данного метода, помимо недостатков, присущих в целом всем экстраполяционным методам, является его более высокая сложность по сравнению с методом простой экстраполяции.

Главным слабым местом рассмотренных методов прогнозирования является то, что они не позволяют действительно "предсказать" эволюцию спроса, поскольку не способны предвидеть какие-либо "поворотные точки". В лучшем случае они могут быстро учесть уже произошедшее изменение. Тем не менее, для многих проблем управления такой "апостериорный" прогноз оказывается полезным при условии, что факторы, определяющие уровень спроса, не подвержены резким изменениям.

Практическое применение метода моделирования ограничивается возможностями и эффективностью формализации экономических проблем и ситуаций, а также состоянием информационного, математического, технического обеспечения используемых моделей. Стремление любыми способами применить математическую модель может не дать хороших результатов из-за отсутствия хотя бы некоторых необходимых условий. И все же, применение математических методов способствует решению ряда практических проблем.

Во-первых, математические методы позволяют упорядочить систему экономической информации, выявить недостатки в имеющейся информации и выработать требования для подготовки новой информации или ее корректировки. Разработка и применение экономико-математических моделей указывают пути улучшения экономической информации, ориентированной на решение определенной системы задач планирования и управления. Прогресс в информационном обеспечении планирования и управления опирается на бурно развивающиеся технические и программные средства информатики.

Во-вторых, математические методы способствуют повышению точности экономических расчетов. Формализация экономических задач и применение ЭВМ многократно ускоряют типовые, массовые расчеты, повышают точность и сокращают трудоемкость, позволяют проводить многовариантные экономические обоснования сложных мероприятий, недоступные при господстве «ручной» технологии.

В-третьих, благодаря применению метода моделирования значительно усиливаются возможности конкретного количественного анализа; изучаются факторы, оказывающие влияние на экономические процессы (системы), количественная оценка последствий изменения условий развития экономических объектов и т.п.

В-четвертых, посредством математического моделирования возможно решать такие экономические задачи, которые другими средствами решить практически невозможно, например, нахождение оптимального варианта народнохозяйственного плана или имитация народнохозяйственных мероприятий.

Таким образом, можно подвести итог, что экономико-математическое моделирование является неотъемлемой частью любого исследования в области экономики. Моделирование позволяет нам прогнозировать ход событий и тенденции развития, выяснить условия ее существования и установить режим деятельности с учетом влияния различных факторов. При этом, надо сказать, что чрезмерно детализированная модель не всегда является целесообразной, так как это лишь усложняет модель и создает трудности при ее анализе.

Литература:

1. Аристов, С.А. Имитационное моделирование экономических процессов [Текст]: учебное пособие/ С.А. Аристов. — Екатеринбург: Изд-во Урал.гос.экон.ун-та, 2004. — 121 с.
2. Борщев, А. Практическое агентное моделирование и его место в арсенале аналитика [Электронный ресурс]. — / А. Борщев. — Электронные данные. — Exponenta PRO — Вып. 3–4 (7–8) 2004 — с. 38–47.
3. Власов, М.П. Моделирование экономических процессов [Текст] / М.П. Власов, П.Д. Шимко. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2005. — 410 с.;

УДК 334.722:316.4

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ІМІДЖ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ: СТРУКТУРНИЙ ПІДХІД

Плекан Уляна Михайлівна

Аспірант кафедри економіки та фінансів

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

м. Тернопіль, Україна

Науковий керівник – д.е.н., професор Панухник О.В.

IMPACT OF SOCIALLY RESPONSIBLE ACTIVITIES ON THE IMAGE OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES: STRUCTURAL APPROACH

Plekan Uliana

Postgraduate student of the department of Economy and Finance

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

Ternopil, Ukraine

Supervisor – Doctor of Sciences (Economics), Professor Olena Panukhnyk

Середовище функціонування сучасного підприємства є висококонкурентним. Поряд зі звичним зростанням попиту на високоякісну продукцію, трансформуються критерії пошуку споживачем продукції. Такі чинники, як зручне розташування і незначна економія вже не є пріоритетними в процесі вибору продукції. Все частіше

споживачі звертають увагу на імідж виробника, що склався в процесі його соціально відповідальної діяльності (СВД).

СВД переорієнтовує підприємство з мети отримання прибутку будь-якою ціною на отримання статусу підприємства, небайдужого до розвитку суспільства [1, с. 20]. СВД — новий цивілізаційний ступінь розвитку суспільства і підприємницького сектору, що дає змогу знайти консенсус між комерційними інтересами й очікуваннями суспільства.

Науково доведено, що здійснення СВД приносить підприємству певні вигоди: економічні, соціальні, іміджеві [2]. Машинобудівні підприємства не є виключенням — реалізація СВД сприяє підвищенню рівня їх конкурентоспроможності у глобальному середовищі, поліпшується ефективність виробничих процесів, підвищується мотивація та продуктивність праці, формується комфортний соціально-психологічний клімат на підприємстві, покращується загальносуспільна репутація підприємства, збільшується вірогідність прибутковості. З вказаної точки зору варто розглядати СВД як дієвий інструмент просування підприємства на ринку.

Маючи високу ділову репутацію, машинобудівні підприємства отримують більшу норму прибутку в порівнянні з поточним ринковим прибутком, оскільки вона, виступаючи в якості нематеріального активу, капіталізується і стає одним з ключових чинників зростання їх вартості та підвищення фінансово-економічної стійкості. Машинобудівне підприємство з хорошою репутацією має більше шансів отримати додаткові субсидії, спонсорську допомогу та інвестиції від влади і зацікавлених сторін. Саме з цих причин представники сучасного бізнесу надають іміджу свого підприємства великого значення. Як важливий стратегічний ресурс, імідж є частиною успішної діяльності підприємств машинобудування.

Структура іміджу підприємств машинобудування є складною, багатоелементною, позаяк створення та підтримання впізнаваного позитивного образу є нелегким завданням, що вимагає залучення різних ресурсів підприємства. В структурі іміджу можна виокремити *юридичний імідж* підприємства, що формується внаслідок дотримання чинного законодавства та усіх державних зобов'язань. Законотриманість є ознакою правосвідомості, що є обов'язковим атрибутом позитивного образу будь-якого підприємства.

Окремо можна виділити *діловий імідж* як динамічну характеристику поведінки підприємства. Як складова загального іміджу, діловий імідж утворюється протягом тривалого періоду часу. Бажаний діловий імідж підприємств машинобудування вибудовується методами, які використовуються у діловій діяльності та принципами, яких при цьому дотримується підприємство. Реалізуючи соціальні програми і проекти, підприємство вирішує проблеми, актуальні для конкретної суспільної групи, території, галузі, за допомогою виявів ділової активності. Із сукупності проявів ділової активності виникає діловий імідж підприємств машинобудівної галузі.

Наступним підвидом загального іміджу підприємства, прямо пов'язаним із СВД, є *соціальний імідж*, що є результатом встановлення і розвитку відносин з громадськістю завдяки інформаційній, благодійній діяльності, власній активності в соціальній сфері.

Соціальна складова репутації утверджується шляхом інформування громадськості про різного роду соціальні ініціативи підприємства (волонтерський

рух, меценатство, підтримка громадських рухів та ініціатив, участь у вирішенні проблем екології, зайнятості, охорони здоров'я, освіти, шефська допомога тощо). Інформування здійснюється за допомогою зовнішніх комунікацій, на кшталт реклами, брендингу, спонсорства, продакт-плейсменту.

Імідж підприємств машинобудівної сфери — це складний об'єкт, що містить численні правові, ділові, соціальні структурні елементи. Ці елементи можуть створюватися окремими підрозділами, але кожен з них має значення для загального сприйняття підприємства суспільством [3].

Сукупність іміджів окремих підприємств, а особливо великих машинобудівних підприємств, які займають на ринку лідируючі позиції, створюють імідж ділової України.

На нашу думку, соціальна відповідальність не повинна підпорядковуватись інтересам бізнесу чи суспільства, більше того, завданням СВД не є створення позитивного образу підприємства. Згідно з економічним детермінізмом, метою підприємства є збагачення, що є логічним і нормальним прагненням. У процесі підпорядкування економічних вигод спільним інтересам індивідів формується феномен СВД. З комерційної точки зору СВД – інструмент покращення іміджу. Разом із тим, набуті якісні соціальні ознаки підприємств є рушійною силою соціалізації підприємницького сектору в Україні, а отже, і прогресу всього суспільства.

Варто зазначити, що на сучасному етапі для вибудовування позитивного іміджу підприємства необхідною передумовою є впровадження СВД. Важливими при цьому є не лише філантропія й пожертви на соціальні потреби, які за дослідженнями фонду ЮНІСЕФ досі сприймаються як найтипівіші форми діяльності у соціально відповідальному бізнесі в Україні [4, с. 29], а й такі форми, що демонстрували би внесок організації в розвиток суспільства в економічному, екологічному, гуманітарному аспектах.

Література:

1. Примак Т.О. Маркетинг : навч. посібник [Текст] / Т.О. Примак. – К. : МАУП, 2004. – 228 с.
2. Ворона О.В. Методичні підходи до оцінки рівня соціальної відповідальності / О.В. Ворона // Вісник економіки транспорту і промисловості. – № 30. – 2010. – С. 127-133
3. Кияниця Є.О. Імідж організацій соціокультурної сфери: структурний підхід / Є.О. Кияниця // Вісник Харківської державної академії культури. – 2014. – Вип. 44. – С. 78-85
4. Соціальна відповідальність бізнесу: розуміння та впровадження [Електронний ресурс]. – К.: ЮНІСЕФ, 2005. – 48 с. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/publications-and-reports/un-inukraine-publications>

УДК 316.42:304.2: 005.35 (477)

**ДО ПИТАННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МІЖ КОНЦЕПЦІЯМИ СТАЛОГО
РОЗВИТКУ, СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ ТА
СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ**

Плекан Уляна Михайлівна

Аспірант кафедри економіки та фінансів

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

м. Тернопіль, Україна

Науковий керівник – д.е.н., професор Панухник О.В.

**TO THE QUESTION OF CONNECTIONS BETWEEN THE CONCEPT OF
SUSTAINABLE DEVELOPMENT, SOCIALLY RESPONSIBLE MARKETING
AND CSR**

Plekan Uliana

Postgraduate student of the department of Economy and Finance

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

Ternopil, Ukraine

Supervisor – Doctor of Sciences (Economics), Professor Olena Panukhnyk

У численних наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених досліджено та на практиці доведено, що соціальна відповідальність бізнесу перебуває у тісній взаємодії із поняттям стійкого розвитку суспільства.

На одному рівні з розвинутою економічною інфраструктурою, політичною стабільністю та втіленням у життя проектів інноваційного розвитку, соціальна відповідальність бізнесу забезпечує прогресивний розвиток громадянського суспільства.

Сучасна компанія — це не просто відокремлена економічна цілісність, а частина складної, взаємозв'язаної, взаємозалежної сукупності інститутів (споживачів, постачальників, органів влади, посередників, арбітрів і т. д.). Система їх переплетених відносин включає не тільки економічні та політичні інтереси, а й соціальн-екологічні мотиви і прагнення.

Зовнішнє оточення компанії, як і внутрішнє в особі працівників, очікують від неї відповідальних дій, спрямованих на розв'язання соціальних, екологічних та інших проблем громади. Держава в цілому прагне, щоб якомога більший відсоток суб'єктів підприємницької діяльності набули статусу орієнтованих на стійкий розвиток.

Досягнути цього статусу можуть компанії, які мають можливості та бажання виконувати свої морально-духовні обов'язки і правові норми в соціальній та екологічній сферах, що є життєво важливо для процвітання економіки і суспільства.

Соціально відповідальна практика диктує компаніям три основні вимоги:

1. Відслідковування та оперативне реагування на очікування (вимоги) зацікавлених сторін.
2. Оцінювання внутрішніх можливостей підприємства
3. Виявлення ризиків, пов'язаних із обмеженістю ресурсів [1, с. 54].

Розглянемо, яким чином впливатимуть підходи корпоративної соціальної відповідальності на відповідність діяльності компанії ключовим викликам сучасного бізнес-середовища.

Пріоритетними перевагами від реалізації соціально відповідальних проектів за сучасних умов все частіше стають фактори екологічності продукції, її довговічності, високої якості, економності споживання енергоносіїв, безпечності утилізації тощо. Очевидно, що реалізуючи соціальні проекти, компанія, в залежності від сфери своєї діяльності, у тій чи іншій мірі відповідатиме критеріям соціальної відповідальності, а отже одержуватиме певні конкурентні зиски. Проблемою є те, що компанії прагнуть отримати економічні вигоди вже у короткостроковому періоді, лише незначна їх частина усвідомлює стратегічну, довгострокову перевагу для бізнесу. Споживачі теж прагнуть негайної, невідкладної максимізації споживчої цінності продукції, тільки частина з них готова платити більше сьогодні за екологічно- або соціально-дружню продукцію. Таким чином утворюються суттєві перепони для запровадження у практичну діяльність компаній стандартів та принципів сталого розвитку. Вихід із ситуації — у продуктивній співпраці держави, міжнародних організацій, громадських і бізнесових інституцій, у проведенні інформування і «виховання» компаній та їх споживачів у руслі екологічної і соціальної відповідальності.

Концепція сталого розвитку сьогодні є основою логіки перспективного розвитку усіх аспектів життєдіяльності людства, включаючи формування напрямків розбудови бізнес-середовища. Реалізація у якості ідеології компанії соціальної відповідальності може розглядатися як її мікроекономічне вираження, оскільки вона здатна у повній мірі забезпечити досягнення результативності, забезпечуючи одержання позитивних ефектів як для суспільства, так і для компанії. Успіх практичного втілення соціальної відповідальності залежить від вміння знайти баланс між потребами та інтересами різних груп стейкхолдерів, участю у розв'язанні проблем суспільства і фінансовими та матеріальними можливостями організації.

Отже, соціальна відповідальність бізнесу передбачає врахування компанією інтересів усіх своїх стейкхолдерів, а саме власників, персоналу, різних груп контрагентів (постачальників, посередників, кредиторів), споживачів, представників місцевої громади (як самоврядування, так і громадських організацій, фондів, спілок тощо) у різних формах прояву етичної, альтруїстичної і стратегічної відповідальності.

Соціально-відповідальна діяльність компанії, спрямована на визначення потреб, бажань та інтересів споживачів та їх задоволення у спосіб, спрямований на покращення якості життя і їх, і суспільства в цілому, що здійснюється в межах середньо — і довгострокової загальної фірмової стратегії розвитку, є ознакою реалізації концепції соціально-відповідального маркетингу.

Маркетингова діяльність — важлива сфера реалізації концепції соціальної відповідальності бізнесу. Варто зазначити, що компанії повинні збалансовувати і взаємоузгоджувати чинники прибутковості, задоволення потреб споживачів і інтересів суспільства. На думку переважної більшості дослідників, роль маркетингу саме й полягає у забезпеченні економічного розвитку бізнесу і покращенні якості життя людини.

Дана теза потребує уточнення того, що саме мається на увазі під поняттям «якість життя». За визначенням Всесвітньої організації охорони здоров'я, це

сприйняття людьми свого становища у житті в залежності від культурних особливостей і системи цінностей, а також у зв'язку із їх цілями, очікуванням і стандартами [2, р. 154].

В умовах зростання уваги споживачів до соціальних і екологічних проблем та під тиском впливових стейкхолдерів, прикладний маркетинг змушений перебудовувати свої практики. Інтеграція маркетингової політики навколо засад соціальної відповідальності бізнесу та сталого розвитку нині стає обов'язковим елементом діяльності суб'єктів ринкових відносин, незалежно від сфери їхньої діяльності. При цьому, вона повинна враховувати такі аспекти як початкове позиціонування компанії, її репутацію серед клієнтів, сприйняття ключовими споживачами ідей реалізації різних форм соціальної відповідальності та їхні очікування у цій сфері.

Таким чином, ми з'ясували наявність тісних зв'язків між концепціями сталого розвитку, соціальної відповідальності бізнесу і соціально-відповідального маркетингу.

Література:

1. Даниленко О.А. Управління соціальною відповідальністю організації / О.А. Даниленко // Соціально-трудова відносина: теорія та практика : зб. наук. праць / М-во освіти і науки, молоді та спорту, ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана"; редкол.: А.М. Колот (голова). – К.: КНЕУ, 2011. – № 1/2011. – С. 51–56
2. WHOQOL Group. Study protocol for the World Health Organization project to develop a Quality of Life assessment (WHOQOL) // Qual. Life Res. #1993. – Vol. 2. – P. 153-159

АКТУАЛІЗАЦІЯ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ ДЛЯ АПК УКРАЇНИ

Пилипенко Оксана Миколаївна

студентка

кафедра міжнародної економіки

факультет банківських технологій

Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС»

м. Суми, Україна

Науковий керівник – док. екон. наук., проф., Макаренко М.І.

THE ACTUALIZATION OF FOREIGN INVESTMENT FOR UKRAINIAN AGRICULTURE SECTOR

Pylypenko Oksana Mykolaivna

student

Department of International Economics

Faculty of Banking Technologies

Educational Research Institute Business Technology «UAB»

Sumy, Ukraine

Supervisor – Doctor of Economic Sciences, Full Professor, Makarenko M.I.

Інвестиції в сільське господарство, у тому числі агропромисловий комплекс, розвиток сільської інфраструктури, сільськогосподарської науки, технологій та

допоміжних послуг, таких, як фінансові установи та програми розширення, постають важливим аспектом для показників зростання. Тим не менш, пріоритети мають бути встановлені відповідно до потреб, ризиків та прибутковості. Досліджуючи завдання агропромислового комплексу, де основою залучення інвестицій для агрохолдингів є підтримка продуктивності в минулому та стимул до економічного зростання в майбутньому; в той час як інвестиції в більш різноманітні сільськогосподарські системи дозволяють сільськогосподарським виробникам отримати з цього максимальний результат — прибуток.

Аналізуючи ринок АПК, інвестори зазвичай очікують більшу вигоду від капіталовкладень в сільськогосподарському секторі і не тільки в короткостроковій перспективі, але, що не менш важливо, в середньостроковій і довгостроковій перспективі, оскільки попит на продовольство та інші сільськогосподарські продукти постійно зростає. Особливо високі темпи зростання населення, довші тривалості життя, а також збільшення купівельної спроможності населення в деяких країнах відповідно сприятиме зростанню попиту. З іншого боку існує обмеження пропозиції сільськогосподарських продуктів, таких як дефіцит ресурсів чи зростання урбанізації [1].

Наступним аспектом дослідження постає саме питання стосовно обґрунтування системи факторів, які обумовлюють надходження інвестицій в АПК України.

По-перше, це родючість ґрунту і сприятливі погодні умови для виробництва сільськогосподарських культур, де важливим фактором є вигідне географічне положення у світі для органічного сільського господарства та сталого біодинамічного землеробства, що може забезпечити близько 25-35% економії на експлуатаційних витратах та потребах зрошування і на 20% вище врожайності.

Україна має найбільшу площу сільськогосподарських земель в Європі — із 43 млн. га землі 32,5 млн. га з яких використовуються для виробництва української продукції. Країна може похвалитися власною родючістю, адже близько 30% світових запасів зосереджено саме тут, що дозволяє досягти порівняно високу врожайність культур при низькому використанні добрив. Досліджуючи урожайність культур за 2015-2016 роки, Україна показала одні з кращих результатів серед лідерів світового ринку сільськогосподарської продукції (див. табл. 1): показник пшениці становив 3,83 тонн/га (3-тє місце після показників Китаю та ЄС), кукурудзи — 5,71 тонн/га (5-тє місце), ячменю — 2,92 тонн/га (5-тє місце), соняшнику — 2,16 тонн/га (2-тє місце) та сої — 1,84 тонн/га (5-тє місце).

Табл. 1. Урожайність найбільш вирощуваних культур світовими лідерами АПК [2]

	Пшениця	Кукурудза	Ячмінь	Соняшник	Соя
Урожайність 2015/2016, тонн/га					
Світ	3,27	5,41	2,97	1,72	2,60
США	2,93	10,57	3,72	1,82	3,23
ЄС	5,97	6,17	5,05	1,82	2,66
Україна	3,83	5,71	2,92	2,16	1,84
Китай	5,39	5,89	4,18	2,60	1,81

Росія	2,39	4,93	2,12	1,42	1,30
Аргентина	2,86	8,29	3,95	2,13	2,91

По-друге, експортні можливості. У даний час Україна входить до п'ятірки країн-експортерів сільськогосподарської продукції (разом з Аргентиною, Бразилією, Нідерландами та США) [3]. Найбільш затребуваними експортними агропродуктами за минулий рік залишилися сировинна продукція, в першу чергу, зернові культури — пшениця, кукурудза, ячмінь, загальна частка яких склала понад 81% загального об'єму. Не втрачали популярності олійні культури і продукти їх переробки — соя, рапс, соняшникова олія. Продукти харчової промисловості — молоко та м'ясо. У той же час зріс обсяг експорту м'яса птиці, головними споживачами якого стали Ірак та Нідерланди.

По-третє, висока рентабельність українських агропромислових компаній; відносно недорогі трудові витрати і оренди землі. Українські агрохолдинги мають більш високу ефективність, ніж світові «однолітки» здебільшого за рахунок низьких витрат виробництва (дешевої робочої сили і низьких ставок оренди землі). З іншого боку, родючих ґрунтів дозволяють досягти порівняно високу врожайність культур при низькому використанні добрив. Продуктивність добрив в Україні є в 1,5 рази вищою, ніж у середньому у світі.

Зрозуміло, що агрохолдинги матимуть інтерес до більш родючої землі за низькою вартістю. Якщо проаналізувати значення сільгоспугідь на міжнародному ринку, спостерігається величезна різниця у ціновому діапазоні, який не відображає справжнє ставлення між вартістю землі і якості цієї землі.

Ціна за гектар у Європейському Союзі коливається у межах 8000-14000 дол. США за 1 га.

Колосально відрізняються показники цін південноамериканських країн, що становлять 3000-7800 дол. США/га — тобто найнижча ціна у ЄС є найвищою у Південній Америці, де родючість земель є майже однаковою.

Північна Америка (Канада та США) виставляє найнижчу ціну — 1230 дол. США/га у менш привабливих районах та найбільшу — 11780 дол. США/га і 33606 дол. США/га відповідно у Канаді та США.

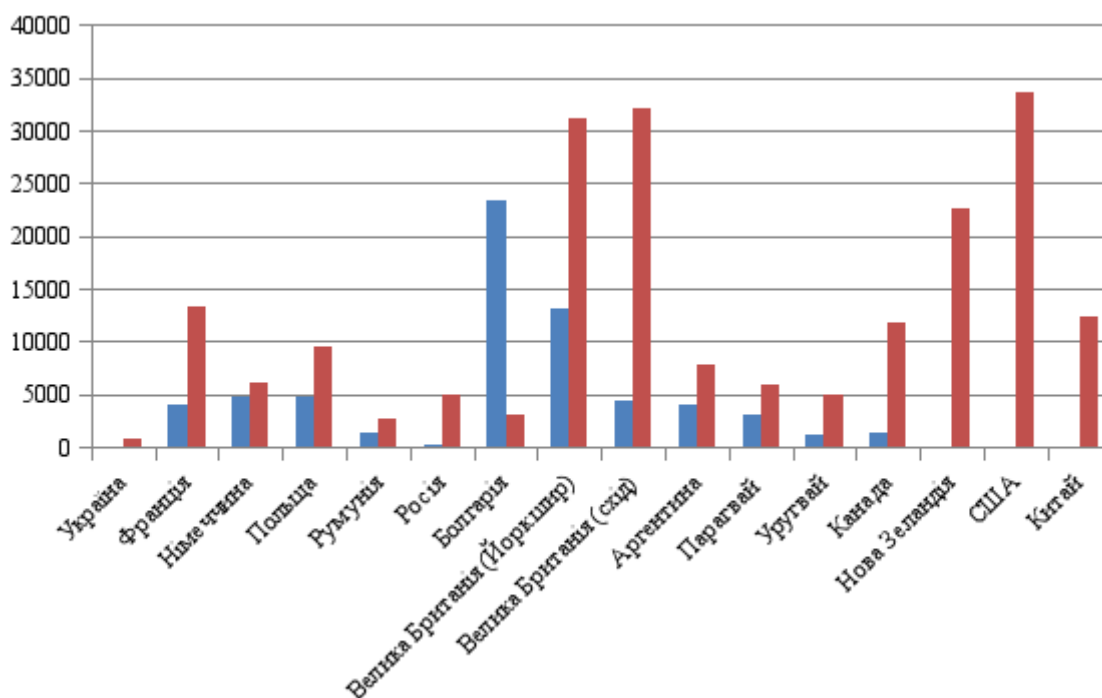
Аналізуючи ціни Нової Зеландії, ціна за один га становить 9130 дол. США.

Ціни у Росії коливаються від 5000 дол. США на півдні, в Краснодарському краї, і до 320 дол. США на заході, в Липецькій області. Ціна землі в у зоні чорноземів становить близько 700-800 дол. США за гектар.

Орендна ціна землі Китаю становить близько 12285 дол. США/га.

Порівнюючи ринкові ціни на сільськогосподарські землі, варто визнати, що найбільш благодатний ґрунт — чорнозем — в Україні. І все ж таки жодна інша земля не стоїть поруч в порівнянні з українською (за її низькою вартістю за орні землі). Вартість оренди 1 гектару становить 120-800 дол. США. Це знову ж таки є привабливою ознакою для інвестування в Україну.

На нищевказаному графіку зображено середні ціни на сільськогосподарські угіддя у всьому світі.



Мал. 1. Середнє значення ціни орних земель у світі, дол. США/га [4]

На підставі вищевикладеного, можна відзначити, що іноземне інвестування сільськогосподарських підприємств стимулює їх росту і не збільшує боргове навантаження. Таким чином, аграрії повинні поліпшити інвестиційний менеджмент через встановлення співпраці з іноземними інвесторами задля залучення коштів. Зі сторони держави, реалізація основних напрямів інвестиційної політики в аграрному секторі потребує подальшого розвитку. Для того, щоб мобілізувати й ефективно використовувати додаткові джерела фінансування аграрного сектору економіки України, необхідно покращити регулюючу роль держави у відновленні інвестиційного процесу шляхом концентрації та спрямування інвестиційних ресурсів бюджетів усіх рівнів та розробити механізм для зміцнення економічної зацікавленості іноземних інвесторів у секторі АПК.

Реалізація вищевказаних заходів на макрорівні разом з управлінським поліпшенням, розширенням різноманітності форм і механізмів фінансування стане стимулом для залучення коштів іноземними інвесторами для забезпечення економічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської галузі на світовому ринку.

Література:

1. Agricultural investment. FAO [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.fao.org/ag/ags/agricultural-finance-and-investment/agricultural-investment/en/>
2. World Agricultural Production 2017. Foreign Agricultural Service, 2017. – United States Department of Agriculture [Electronic resource]. – Mode of access: <http://apps.fas.usda.gov/psdonline/circulars/production.pdf>
3. Baker Tilly. Україна на глобальному ринку продовольства [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bakertilly.ua/ru/news/id1064> – Назва з екрану.

4. Oksana Sukhova, Peculiarities of Restrictions on Land Market Development in Ukraine [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.fig.net/resources/proceedings/fig_proceedings/fig2012/papers/ts02g/TS02G_sukhova_5760.pdf

ДІАЛЕКТИКА ПИТАННЯ ВЛАСНОСТІ НА ЗЕМЛЮ В УКРАЇНІ: ІСТОРІЯ, ДОСВІД, ПЕРСПЕКТИВИ

Салата Галина Володимирівна

кандидат історичних наук, директор коледжу

Київського університету культури

Київський університет культури

Київ, Україна

Постановка проблеми. Сучасна економіка України розвивається на засадах приватної власності, а невизначеність її нормативно-правової бази спонукає до звернення досвіду вирішення земельного питання доби Центральної ради Української Народної Республіки 1917-1918 рр.

Державні інституції України, зокрема Голова Верховної Ради А. Парубій у жовтні 2016 р., або майже через 100 років після означених подій, лише висловився за ухвалення «дорожньої карти» законопроектів щодо регулювання цієї сфери. «Мораторій необхідно продовжити ... триває дискусія на рівні голів фракцій ... аби вийти на одну системну узгоджену позицію, яка враховуватиме і продовження мораторію, і формування переліку законодавчих актів, які необхідно ухвалити ВР для упорядкування ринку землі» [9].

Видається необхідним звернутись до досліджень, які займались вивченням аграрної політики демократичних урядів тієї доби, для виваженого використання результатів історіографічних пошуків при проведенні сучасних досліджень в економічній галузі сучасної України та для засвоєння уроків і попередження негативних наслідків майбуття України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Утворення, діяльність та поразка Центральної ради до цього часу лишається предметом дискусій суспільствознавців, частина її сторінок й сьогодні потребує певного переосмислення.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми: Аналітичне осмислення усіх аспектів націотворення вимагає повного виявлення і об'єктивного дослідження максимально великої кількості джерел, які стосуються історії України. Метою роботи є спроба розглянути групу досліджень соціально-економічного напрямку діаспорної історіографії, що склали базис майбутніх економічних досліджень означеної доби.

Виклад основного матеріалу. Дослідники соціально-економічного напрямку діаспорної історіографії, що є водночас безпосередніми учасниками та лідерами Української революції, а саме Д. Антонович, М. Байер, В. Кедровський, М. Ковалевський, М. Кушнір, К. Мацієвич, П. Сиротинка, І. Труба, А. Кауфман, Б. Мартос, О. Мицюк, робили висновки за одним критерієм — враховуючи позицію тієї

чи іншої політичної партії, у складі якої вони були в той час, та її ставлення до означеної проблеми, чим і започаткували інформаційну асиметрію проблеми з наслідками в історіографії.

М. Байєр ще у 1917 р. на основі статистичних матеріалів, подає існуючу картину та пропонує єдиний шлях виходу з ситуації, що склалась в аграрному секторі економіки України [1]. Дослідник зазначає, що загальний земельний фонд в Україні складав більше як 44 млн. десятин, а населення — більше ніж 32 млн. осіб. Київщина, Волинь, Поділля, Харківщина, Полтавщина, Чернігівщина, Катеринославщина, Херсонщина, Таврія — 9 губерній, що станом на 1 січня 1914 р. — 32 018 700 чол. [1].

Якщо врахувати, що землі під лісом знаходяться під державною охороною, то земля котру можливо поділити між безземельними селянами складає 39 250 тис. десятин. Тобто, в залежності від губерній, на душу населення припало б від 1 до 2 десятин, на кожне господарство — до 7 десятин (на сім'ю з 5 осіб). Важко не погодитись з М. Байєром, що при такому поділі землі не можливо прогодувати родину [1, с. 10 – 12].

Землі, що перебували у власності великих землевласників, монастирів та церков становили 11 500 тис. десятин. Саме ці землі і треба було розподіляти між безземельними селянами. Втім господарства великих землевласників (10 млн. десятин) були обтяжені боргами. Так, на Правобережній Україні у банках було заставлено до 4 млн. десятин і борг складав 219 250 тис. карбованців. На Лівобережній Україні заставлено 2 500 тис. десятин з боргом 149 500 тис. карбованців. На Степовій Україні — було в заставі до 5 млн. десятин з боргом 304 500 тис. карбованців. Всього заставлено: 11 500 тис. десятин і борг банкам досягав суми 672 250 тис. карбованців [1, с. 20 – 21].

Отже, забирати землі та розподіляти між новими господарями не було можливим. При такому розподілі вся банківська система України виявилася б банкрутом, постраждали б інвестори, зокрема іноземні. Її крах потягнув би за собою падіння всієї економіки. Авторка публікації переконана, що уряд УНР був ознайомлений з таким станом справи в країні і прекрасно розуміючи наслідки, свідомо затягував з вирішенням земельної реформи, що екстраполюється на сьогоденню ситуацію з мораторієм на землю в модерній історії України.

Вихід з такої невтішної ситуації, на думку М. Байєра мав бути таким: необхідно було «викупити всі землі коштом українського автономного скарбу (казни), розстрочивши виплату на довгий час і наклавши її на заможніші класи в формі подорожного налогу» [1, с. 22]. Але до його слухних пропозицій урядовці Ради не прислухались, що мало для останньої фатальні наслідки. Висновки та міркування М. Байєра вперше заклали фундамент у вивчення соціальної бази аграрного руху.

Серед повоєнних розвідок соціально-економічного напрямку діаспорної історіографії вирізняється дослідження К. Кононенка, в якій автор намагається поєднати не поєднане: соціально-економічні витоки української національної ідеї з основними цілями Української революції 1917-1918 рр. [4, с. 33]. Однак, автор не доніс до читача якій же установі селяни мали сплачувати кошти за землю. Чи була ЦР УНР правонаступницею у фінансових справах Російської імперії дослідник не зазначає. Втім історія буде мати своє повторення в сенсі СРСР та незалежної України у 1991 р.

Нарис І. Витановича спрямований відтворити цілісну картину вирішення аграрного питання та наводить резолюцію I Всеукраїнського селянського з'їзду, згідно якої передбачалось проведення аграрної реформи після 15 червня 1917 р. [2, с. 28-29]. З проголошенням III Універсалу розпочалась гостра критика навколо трудової норми в 50 десятин, яка вважалась завеликою [2, с. 33]. Автор продовжує процес плутанини з визначенням трудової норми, що притаманно багатьом суспільствознавцям діаспорної історіографічної школи: цифри в 30, 40 та 50 десятин.

І. Витанович зазначає про термінологічну необізнаність селян, котрою була написана аграрна програма українських есерів. Втім, вважаючи останніх представниками та поборниками своїх інтересів, селяни схвалювали на своїх з'їздах їх програму соціалізації землі [2, с. 21]. Але для Центральної ради було вже надто пізно сподіватись [2, с. 38]. Та й селяни зовсім не прагнули соціалізації землі, скоріше вони бажали бути її власниками [2, с. 41]. Знову протиріччя: з одного боку, селяни схвалювали есерівську земельну програму, з іншого – прагнули бути власниками.

Ігнорування та утиск земельних інтересів середніх та заможних верств селянства в кінці 1917 - на початку 1918 рр., вважав однією з основних причин, що в подальшому й привели до падіння Центральної ради дослідник Д. Левчук [6]. Завданням аграрної реформи, на його думку, мав бути «раціональний розподіл» землі в інтересах держави та суспільства [6, с. 74].

Робота Т. Гунчака побіжно торкається проблеми вирішення питання землеволодіння та аграрної реформи загалом [3]. Про відміну приватної власності III Універсалом, дослідник зазначає одним коротеньким абзацом [3, с. 112]. Називає Універсал «актом великої історичної ваги» [3, с. 112]. Робота насичена патріотичним духом щодо Центральної ради без об'єктивного підходу до суті справи у проблемі вирішення нею земельного питання.

Р. Млиновецький з перших сторінок свого дослідження намагається піддати сумніву починання соціалістів, автономістів-федералістів в земельній справі [7]. Автор критикує погляди М. Грушевського, В. Винниченка, П. Христюка, Д. Дорошенка, М. Шаповала, І. Мазепи. Варто зазначити, що засудження та критика не дали змоги автору впритул підійти до історії вирішення земельного питання.

Дослідник Б. Кравченко з'ясовує головну причину, яка сприяла поразці національно-визвольних змагань 20-х рр. XX ст. [5]: соціальна недорозвиненість українського суспільства тих часів. Погляди Б. Кравченка на вирішення земельного питання перекликаються з висновками І. Нагаєвського. Так, засудивши першочерговий соціальний, а не національний курс Ради у будівництві молодій державі, автори одностайні у висновку, що саме така політика й не дозволила уряду УНР її збудувати. Втім, далі філософських поглядів на вирішення аграрного питання урядами Центральної ради Б. Кравченко не пішов.

Висновки і пропозиції. Підводячи підсумок здобуткам суспільствознавців соціально-економічного напрямку діаспорної школи можна дійти кількох загальних спостережень та міркувань: роботи насичені статистичними матеріалами, що дозволяє дослідникам робити висновки на основі документів, а не вражень. Прослідковуються симпатії до тієї аграрної програми, членом партії якої були автори вище проаналізованих робіт.

Україна сучасна встановила світовий рекорд за термінами земельної реформи. Вона триває вже 25 років, або маже 100 років. «Першість» утримувала Мексика, яка зважилася на вільний ринок землі тільки через 23 роки. У нас же 25 років не наважуються на земельну реформу, продовжуючи мораторій на продаж земель сільгосппризначення.

За даними Союзу землевпорядників України, нині готові продати землю лише 10-15% населення. Експерти переконані, що ця цифра обумовлена лише тим, що останні 15 років продаж землі штучно стримувався мораторієм. Фахівці наводять приклади з житлового фонду ринку нерухомості, на якому в рік продається і купується не більше 2% від усіх об'єктів [8].

Депутати ВР України фактично конституційною більшістю продовжили мораторій на продаж землі до 2018 р. Ініціаторами «Проекту Закону про внесення змін до розділу X «Перехідні положення» Земельного кодексу України щодо продовження заборони відчуження сільськогосподарських земель» 5123-1 від 06.10.2016 є: О. В. Ляшко, М. Ю. Бурбак, Я. М. Москаленко, О. Р. Березюк, І. О. Гринів [10]. Історія вчить тому, що нічому не вчить? Далі буде...

Література:

1. Байер М. Земельна реформа і основи земельної політики на Україні (Інф. бюро Київської губерн. Земської упр.) / М. Байер. – К., 1917. – 47 с.
2. Витанович І. Аграрна політика українських урядів 1917 – 1920 / І. Витанович. – Мюнхен – Чикаго, 1968. – 60 с.
3. Гунчак Т. Україна: перша половина ХХ століття: Нариси політичної історії / Т. Гунчак. – К.: Либідь, 1993. – 288 с.
4. Кононенко К.С. Україна і Росія: Соціально-економічні підстави української національної ідеї 1917 – 1960 / К.С. Кононенко. – Мюнхен: Серія: Монографії, 1965. – 535 с.
5. Кравченко Б. Соціальні зміни і національна свідомість в Україні ХХ ст. / Б. Кравченко. – К.: «Основи», – 1997. – 423 с.
6. Левчук Д. Сили демократії та консерватизму / Д. Левчук // Ідеї і люди визвольних змагань 1917 – 1923. – Нью-Йорк: Булава, 1968. – С. 41 – 107.
7. Млиновецький Р. Нариси з історії Українських визвольних змагань 1917 – 1918. / Р. Млиновецький. – Львів: «Каменярь», 1994. – 586 с.
8. URI: <http://kp.ua/economics/553648-krestiane-hotovy-prodavat-ukraynskuui-zemlui-po-5-tysiach-dollarov-za-hektar>
9. URI: <http://www.golos.com.ua/article/277107>
10. URI: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=60199

**ДІЯЛЬНІСТЬ КОНСУЛЬСЬКИХ СЛУЖБ УКРАЇНИ В РЕСПУБЛІЦІ
ПОЛЬЩА В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВИКЛИКІВ
СУЧАСНОСТІ**

Савчук Андрій Борисович

магістрант

кафедра міжнародних відносин

факультет історії, політології і міжнародних відносин

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

м. Івано-Франківськ, Україна

Науковий керівник – д. політ. н., проф. Назорняк М.М.

**ACTIVITY OF UKRAINIAN CONSULAR POSTS IN THE REPUBLIC OF
POLAND IN THE CONTEXT OF SOCIAL AND ECONOMICAL CHALLENGES
OF MODERNITY**

Savchuk Andrii Borysovych

Magister

Chair of International Relation

Faculty of History, Political Science, and International Relations

Vasyl Stefanyk Precarpathian National University

Ivano-Frankivsk, Ukraine

Research advisor - Ph.D. in Political Science, Professor Nahorniak M.M.

Розвиток України як держави неможливий без її активної зовнішньополітичної діяльності й утвердження на міжнародній арені. У контексті викликів, перед якими сьогодні стоїть Україна, виникла необхідність аналізу вітчизняного досвіду в ділянці дипломатичних відносин, виокремлення в ньому місця і ролі фахівців у ділянці міжнародної дипломатії, зокрема консульських працівників, що уможливить окреслити наріжні вектори зовнішньополітичного курсу, визначити базові сценарії майбутнього України в контексті визначальних зовнішніх і внутрішніх чинників розвитку.

Незважаючи на те, що сучасний стан розвитку вітчизняної дипломатії є об'єктом розгляду авторів серйозних наукових студій, енциклопедій, довідників тощо [2; 6], персоналістичний напрям практично не розроблений. Таким чином назріла потреба вивчення історії української дипломатії через призму персоналістики, оскільки важливе значення у здійсненні міжнародної політики Україною відіграє людський чинник у дипломатичній службі. Помітну сторінку в цій ділянці вписали дипломати, вихідці з Прикарпаття, які працювали в Польській Республіці (ПР) та здійснювали консульський захист прав та інтересів громадян України, зокрема й трудових мігрантів. Цю місію впродовж останніх двадцяти років (1997-2017 рр.) здійснювали в Кракові та Гданську З.В. Куравський, М.Ф. Бродович, В.М. Максименко та інші дипломатичні працівники — вихідці з Прикарпаття.

Основні завдання консульських представництв можна умовно поділити на такі види: допомога, яку можуть надати консульські установи України; захист прав і майнових інтересів українських та іноземних фізичних і юридичних осіб за кордоном; центр допомоги громадянам України за кордоном тощо. Консульські стосунки

перетворилися на такі, що відповідали принципам добросусідства та стратегічного партнерства. За сприяння З.В. Куравського, М.Ф. Бродовича, В.М. Максименко проводилася робота з налагодження українсько-польських міжрегіональних зв'язків, а також економічного, культурного, гуманітарного та наукового співробітництва.

З.В. Куравський відбувся як професійний дипломат, проявивши себе як фахівець у ділянці консульської служби, де він, консул із десятирічним стажем у державах свого перебування, здійснював захист «права та інтереси України, юридичних осіб та громадян України», сприяв «розвиткові дружніх відносин України з іншими державами, розширенню економічних, торговельних, науково-технічних, гуманітарних, культурних, спортивних зв'язків і туризму», «сприяв вихідцям з України та їхнім нащадкам у підтримці контактів з Україною» тощо [3]. На дипломатичній службі в РП З.В. Куравський з 1997 р., зокрема Генеральний консул у Кракові (1997–2001 рр.), Генеральний консул України в Гданську (2002–2006 рр.).

Генеральне консульство України в Кракові (Konsulat Generalny Ukrainy w Krakowie) — одне з важливих структурних підрозділів дипломатичного представництва України в РП. До консульського округу входять воєводства: Dolnoslaskie, Opolskie, Slaskie, Swietokrzyskie, Malopolskie. До консульського округу Генерального консульства України в Гданську (Konsulat Generalny Ukrainy w Gdańsku) входять воєводства: Zachodnio-pomorskie, Pomorskie, Kujawsko-pomorskie, Warminsko-mazurskie [3]. Специфіка роботи консульських служб, очолюваних З.В. Куравським, окрім іншого, полягала в тому, що ці консульські установи розташовувалися в місцях масового зосередження українців-трудомих мігрантів, відповідно потрібно було укомплектувати їх високопрофесійними фахівцями, які могли б надати фахову та психологічну допомогу своїм співвітчизникам. Тому важливим, вважає сьогодні З.В. Куравський, є, по-перше, розширення спектру комплексної допомоги з боку консульств, він має бути максимально адаптований до потреб трудомих мігрантів (надання юридичної допомоги, посередництва у стосунках з асоціаціями працедавців, профспілками, правозахисниками, страховими та транспортними компаніями тощо), а, по-друге, налагодження тісної співпраці з громадськими осередками українців за кордоном, зокрема й з міграційною діаспорою, релігійними громадами українців у Польській Республіці, волонтерами тощо.

Отже, консульський захист громадян України в РП є основним обов'язком держави. З огляду на динаміку міграційних процесів, зокрема, потоків трудомих міграції з України, питання захисту прав та інтересів українських трудомих мігрантів тут набуло державного значення. Відтак завдання консульських служб у контексті розв'язання цих проблем полягають у зміні підходів до питання захисту співвітчизників, зокрема в організації роботи на упередження можливих негативів, ризиків, пов'язаних із працевлаштуванням, правовим та медичним захистом, ліквідації правового нігілізму в питанні працевлаштування за кордоном, проведенні попередньої правової інформаційно-роз'яснювальної роботи, а також наданні правового захисту громадянам України, які працюють за кордоном з використанням всіх можливих форм захисту їх прав та інтересів перед працедавцями РП тощо, накопичення інформації та проведення моніторингу стосовно проблемних питань щодо захисту прав трудомих мігрантів — громадян України, реалізації політики доступності консульсько-правових послуг для кожного громадянина України, який

перебуває в Польщі, надання послуг присяжного перекладача [3].

У контексті вищезазначеного, на нашу думку, одним з конкретних і серйозних кроків Генерального консульства України в Гданську стало анонсування можливості легального працевлаштування українських фахових працівників на гданський суднобудівний завод. Таким чином, були зроблені істотні кроки на шляху до реалізації спільного польсько-українського економічного проекту.

Генеральний консул України в Гданську З.В. Куравський улаштував міжнародні двосторонні зустрічі різного формату, на яких обговорювалися важливі економічні питання, як, до прикладу 20 червня 2003 року, де були присутні воєвода Помор'я Ян Курильчик і глава «Укртранснафти» Олександр Тодійчук. Результатом зустрічі, окрім іншого, стало рішення про участь у майбутньому міжнародному проекті щодо Євро-Азійський нафтотранспортного коридору [7], зокрема продовження нафтопроводу Одеса-Броди територією Польщі, створення та реконструкція автомобільних, залізничних та інших магістралей, на що ЄС виділяє чималі інвестиції. Для України участь у створенні шостого транспортного коридору могла означати реальну інтеграцію в європейське співтовариство [7].

Основним завданням З.В. Куравський, М.Ф. Бродович, В.М. Максименко вбачали забезпечення захисту мігрантів за кордоном за допомогою різноманітних ресурсів державного регулювання трудової міграції. Із цією метою консульська служба використовувала весь інструментарій міжнародно-правових засобів, залучала всі важелі впливу на позитивне розв'язання проблем, пов'язаних із захистом прав та інтересів громадян України, які працювали в ПР. Вона проводила постійний моніторинг ситуації, пов'язаної із правовим статусом українців, зазвичай трудових мігрантів, посилили особисту відповідальність посадових осіб за належне забезпечення цього важливого складника консульської роботи.

Віталій Миколайович Максименко з 1997 року перебував на дипломатичній службі в РП, спочатку як віце-консул Генерального консульства України в Кракові, з 13 серпня 2010 року до 2015 року — Генеральний консул України у Кракові [1]. На цій посаді Віталій Миколайович змінив свого попередника — прикарпатця Михайла Франковича Бродовича (2005-2010 рр.). На характер дипломатичної діяльності В.М. Максименка наклала відбиток його освіта й педагогічна діяльність. Про це засвідчують його участь у роботі міжнародних науково-практичних конференцій, міжнародних економічних форумів, зокрема в Міжнародній економічній конференції «Партнерська мережа підтримки економічного розвитку регіонів Центрально-Східної Європи» (13 травня 2015 року) [4], присвяченій питанням досвіду малого і середнього бізнесу та їх розвитку в контексті українсько-польських економічних відносин, розвитку підприємств у контексті польсько-українських економічних стосунків, центральноєвропейським умовам реалізації проектів у сфері державно-приватного партнерства, обговорення основних кроків налагодження співпраці тощо [4]. Такий же характер мали за участі В.М. Максименка Міжнародна конференція в рамках «Польсько-українських днів права» Тернопільського національного економічного університету (22-23 березня 2013 року) [5], українсько-польська економічна конференція (15-16 травня 2012 року) [8] та інші економічні форуми.

Отже, за сприяння консульських служб України в ПР за цього періоду активно налагоджувалися українсько-польські міжрегіональні зв'язки, економічне

співробітництво, урегульовано деякі питання, пов’язані з працею громадян України, проблемами трудових мігрантів, захистом їх прав та інтересів. Упродовж 1997–2017 рр., перебуваючи на консульській службі в Кракові та Гданську, З.В. Куравський, М.Ф. Бродович, В.М. Максименко вибудовували стратегію дипломатичних відносин на принципах прагматизму та взаємовигідної співпраці, налагодження тісних стосунків між Україною та Республіка Польща.

Література:

1. Віталій Миколайович Максименко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ru.if.ua/uk/home/2-uncategorised...ко.
2. Дипломатія сучасної України: Енцикл. довід. НАН України; Наук. т-вом. Т.Шевченка; М-во закорд. справ України. – К., 1997. – 83 с.
3. Коржик О. Основні завдання та функції дипломатичних представництв України в Республіці Польща / О. Коржик // Актуальні проблеми вітчизняної та всесвітньої історії. Наукові записки Рівненського державного гуманітарного університету. – 2009. – Випуск 15. – С. 12-19.
4. Міжнародна економічна конференція «Партнерська мережа підтримки економічного розвитку регіонів Центрально-Східної Європи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: sci.dp.ua/tl_files/data/files/
5. Міжнародна конференція в рамках Польсько-українських днів права ТНЕУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: test.tneu.edu.ua/school-of-...
6. Осташко Т. Нариси з історії дипломатії України / Тетяна Осташко // Україна дипломатична. Науковий щорічник. – 2002. – Випуск другий. – К., 2005. – С. 581-585.
7. Україна-Польща: транзитний інтерес [Електронний ресурс]. – Режим доступу: gazeta.dt.ua/ECONOMICS/ukrayinapolscha_tranzitniy_interes.html
8. Українсько-польська економічна конференція (15-16 травня 2012 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: investmentzp.org.ua/img/UserFiles/File/Program_projekt_ukr.

**ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МІЖНАРОДНОГО БАНКІВСЬКОГО
БІЗНЕСУ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ»**

Щербак Анна Сергіївна

магістрант

*кафедра міжнародної економіки
Сумський державний університет
м. Суми, Україна*

Науковий керівник – док. екон. наук., проф. Костюк О.М.

**COMPETITIVENESS STRATEGY OF THE INTERNATIONAL BANKING
BUSINESS: WAYS OF IMPROVEMENT (EXAMPLE OF THE “RAIFFEISEN BANK
AVAL”)**

Shcherbak Anna Serhiyivna

Undergraduate – Master Student

International Economics

Sumy State University

Sumy, Ukraine

Scientific leader - D.Sc. (Economics), Prof. Kostyuk O.M.

Одним з пріоритетних напрямів забезпечення економічної безпеки країни є запобігання кризовим ситуаціям, і, передусім, в банківському секторі економіки. У запобіганні банківським кризам ключову роль грає точна і своєчасна діагностика стану банківської системи та розробка актуальної та дієвої стратегії конкурентоспроможності міжнародного банківського бізнесу.

Міжнародна фінансова група Raiffeisen Bank International AG (RBI), представлена в Україні ПАТ «Райффайзен Банком Аваль», має успішний дочірній банк зі стабільною ситуацією з ліквідністю, вагомою відсотковою маржею і високим рівнем резервів на покриття потенційних ризиків. Існуюче рішення групи про скорочення на 30 % зважених на ризики активів в Україні викликане складною поточною ситуацією в регіоні. Існуючою стратегією ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» наразі є стратегія стриманого розвитку зі всіма притаманними їй за означенням недоліками.

Ми пропонуємо інтенсифікацію діяльності ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» в рамках стратегії відновлення і розвитку діяльності. В рамках пропонованої стратегії ставить перед собою амбітні цілі і прагне досягти лідерства за рівнем сервісу і продуктової пропозиції, бути завжди відкритим і доступним, ставши справжнім партнером для власних клієнтів.

Рисунок 1.1 ілюструє дерево цілей пропонованої стратегії відновлення і розвитку діяльності ПАТ «Райффайзен Банк Аваль».

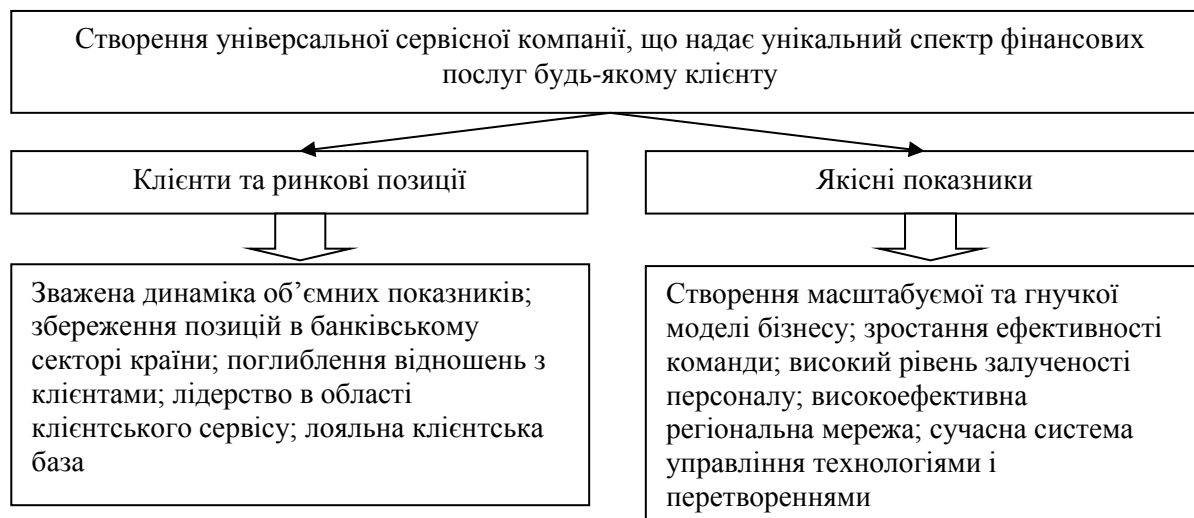


Рисунок 1.1. Дерево цілей стратегії відновлення і розвитку діяльності ПАТ «Райффайзен Банк Аваль»

Одним із пріоритетів розвитку в майбутньому періоді є оптимізація витрат. Показником успіху в цьому напрямку є показник Cost / Income.

Для збереження на прийнятному рівні процентної маржі планується розширення активних операцій, в першу чергу, в найбільш високододічних сегментах — роздрібного бізнесу та малого і середнього бізнесу (далі в роботі — МСБ). Прагнучи максимально поглибити відносини з існуючими клієнтами, ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» буде використовувати потенціал Райффайзен Банк Інтернаціональ АГ, розвиваючи власні послуги і забезпечуючи кращі стандарти якості обслуговування.

Враховуючи необхідність максимального використання внутрішнього потенціалу, ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» планує створити легко масштабовану і гнучку модель бізнесу.

Основою цієї моделі буде ефективна, націлена на результат, команда, високотехнологічна, маневрена і керована мережа точок продажу, оптимізований ІТ-ландшафт, автоматизована і легко адаптуєма до потреб бізнесу система управління операційною функцією і ризиками.

Базисом для якісних перетворень в банку є його корпоративна культура, заснована на філософії постійних поліпшень. Для забезпечення ефективного управління змінами і реалізації Стратегії буде побудована повноцінна система управління перетвореннями і технологіями на основі проектного та процесного підходу.

У рамках Стратегії визначені напрямки розвитку, що ілюструє рисунок 1.2.

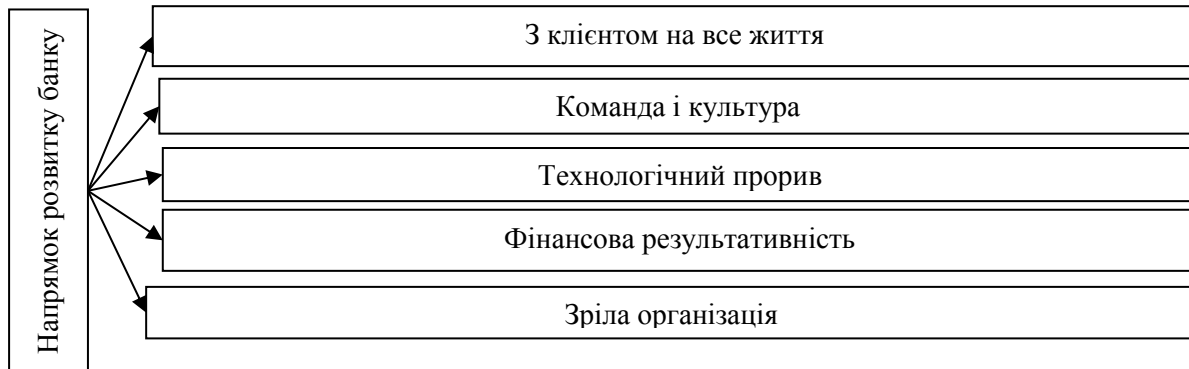


Рисунок 1.2. Напрямки розвитку ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» у рамках Стратегії

Відтак, Стратегія ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» передбачає створення нового досвіду для клієнтів. Для цього потрібна зміна існуючих підходів до продуктової пропозиції. Продаючи продукти, фахівці банку повинні бути консультантами для клієнтів, пропонуючи їм необхідні продукти і послуги, коли вони потребують в них, щоб допомогти досягти успіху у фінансовому відношенні.

Формування унікальної продуктової лінійки на основі існуючих банківських продуктів дозволить максимально задовольнити потреби клієнтів.

Формалізація процедур взаємодії з клієнтами, впровадження найкращих практик та стандартів обслуговування дозволить досягти високого персоналізованого рівня обслуговування, який може перевершувати очікування клієнтів.

Для побудови ефективної моделі бізнесу ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» планує розвивати власний функціонал. Поглиблення взаємовідносин з існуючими клієнтами дозволить максимально використовувати потенціал існуючої клієнтської бази, зменшуючи витрати на залучення нових клієнтів.

Одним з чинників зростання ефективності ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» буде підвищення продуктивності бізнесу: збільшаться активи і прибуток на 1 працівника.

Для формування комфортного середовища для клієнта та формування ефективної системи підтримки бізнес-процесів необхідне використання передових технологій.

Використання таких технологій сприятиме персоналізації обслуговування і дозволить клієнту отримати знання про продукти, які використовуються, визначити його поточні і майбутні потреби. При організації каналів взаємодії з клієнтами для обліку інформації, аналітики та звітності будуть застосовуватися тільки найбільш сучасні технології.

Команда ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» — це одна з ключових конкурентних переваг, складова Стратегії, від якої залежить успіх її реалізації.

Для досягнення загальних цілей і задоволення потреб клієнтів необхідно розвивати бажання у кожного співробітника максимально використовувати свій особистий потенціал.

Враховуючи поточний етап розвитку корпоративного бізнесу ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», актуальні ринкові умови, перспективи розвитку

ринку і конкурентного середовища, ключові виклики для подальшого розвитку в цьому сегменті наведені на рисунку 1.3.

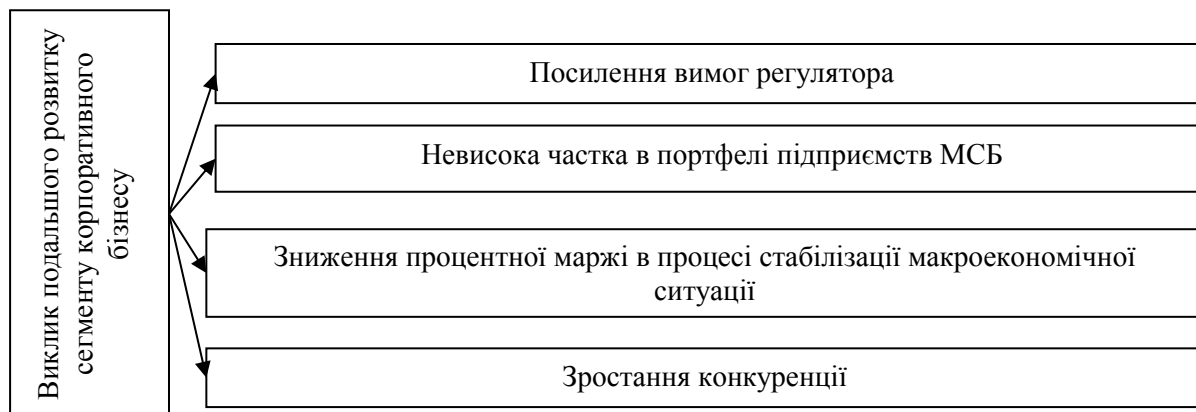


Рисунок 1.3. Ключові виклики подальшого розвитку сегменту корпоративного бізнесу

Основним елементом корпоративної бізнес-моделі Стратегією визначено поглиблення відносин з клієнтами.

Особливу увагу ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» в межах Стратегії приділяє підвищенню лояльності і задоволеності клієнтів, що дозволить поглибити відносини з ними.

Формування системи управління перетвореннями будується на підставі комплексного механізму, що включає систему управління проектами, процесами, застосування кращих практик та інструментів Райффайзен Банк Інтернаціональ АГ (рис. 1.4).

Успішний розвиток інформаційних технологій є одним із ключових факторів розвитку ПАТ «Райффайзен Банк Аваль». Відтак, метою розвитку блоку «Інформаційні технології» є забезпечення лідируючих позицій за технологічністю на локальному ринку з урахуванням потенціалу банку.

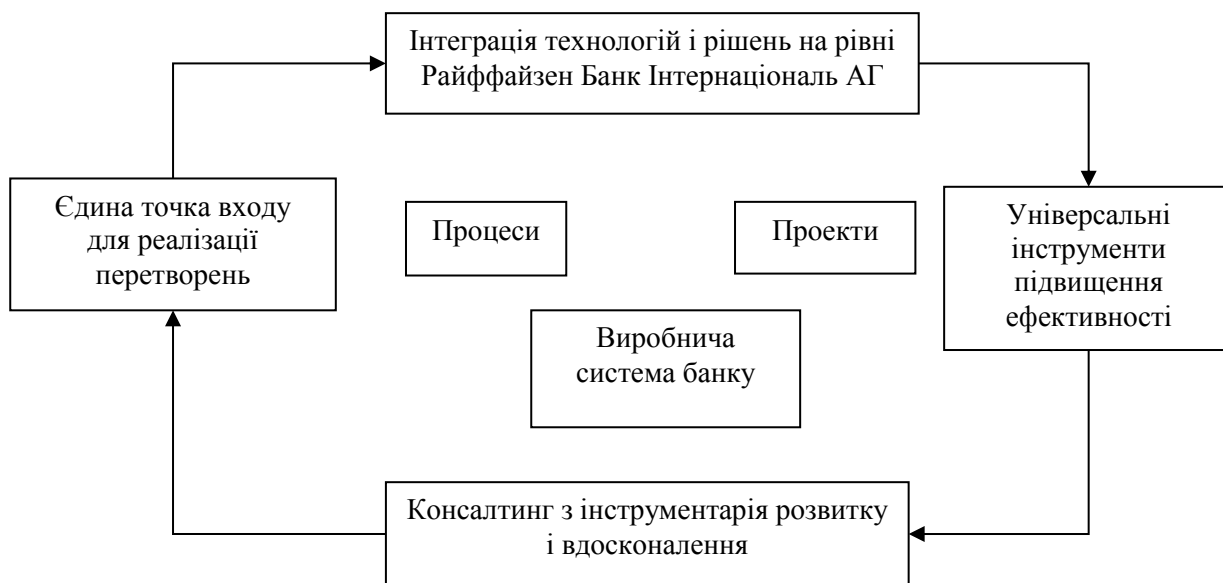


Рисунок 1.4. Механізм реалізації стратегічних перетворень ПАТ «Райффайзен Банк Аваль»

Отже, розроблена нами стратегія відновлення і розвитку діяльності ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» передбачає вихід на якісно новий рівень обслуговування клієнтів, збереження ринкових позицій і залишення в свідомості клієнта сучасною першокласною фінансовою організацією. Банк не планує агресивного розширення ринкових часток, проводячи виважену кредитну політику в першу чергу в сегменті корпоративного бізнесу.

Збалансований розвиток роздрібного бізнесу передбачає кероване зростання в депозитній базі, значне збільшення в роздрібному кредитуванні, стрімкий розвиток онлайн-бізнесу. Довіра з боку клієнтів і високий імідж ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» як емітента цінних паперів дозволить зберегти стійкі позиції на ринку цінних паперів.

Основна мета перетворень в частині управління ризиками полягає в створенні системи управління ризиками, яка буде представляти собою гнучкий і легкий інструмент управління суттєвими ризиками.

Комплексний механізм формування системи управління перетвореннями включає систему управління проектами, процесами, застосування кращих практик та інструментів Райффайзен Банк Інтернаціональ АГ. Високий рівень професійних та управлінських компетенцій співробітників буде досягатися в рамках вдосконалення системи навчання та підвищення кваліфікації.

Література:

1. Аналіз банківської діяльності: Підручник / А.М. Герасимович, М.Д. Алексеенко, І.М. Парасій-Вергуненко та ін.; За ред. А.М. Герасимовича. – К.: КНЕУ, 2004. – 599 с.
2. Банківський менеджмент : Навчальний посібник / О.А. Кириченко, І.В. Гіленко, С. Роголь, С.В. Сиротян, О. Немой. – К.: Знання-Прес, 2002. – 438 с.
3. Банківські операції: Підручник / А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Мороза. – К.: КНЕУ, 2000. – 384 с.

4. Васюренко О.В. Економічний аналіз діяльності комерційних банків: Навч. посіб. / О.В. Васюренко, К.О. Волохата. – К.: Знання, 2006. – 463 с.
5. Комплексна оцінка формування та реалізації комунікаційної стратегії банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Evu/2011_17_1/Ivanova%20T..pdf . – Назва з екрану.
6. Корецький М.Х. Стратегічне управління : Навчальний посібник / М.Х. Корецький, А.О. Дегтяр, О.І. Даций. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 240 с.
7. Ларионова И.В. Управление активами и пассивами в коммерческом банке / И.В. Ларионова. – М.: Консалтбанкир, 2003. – 272 с.
8. Международная конкурентоспособность ОАО «Сбербанк России» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.scienceforum.ru/2015/pdf/10664.pdf>. – Назва з екрану.
9. Мещеряков А.А. Організація діяльності комерційного банку: Навчальний посібник / А.А. Мещеряков. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 608 с.
10. Мещеряков А.А. Фінансовий менеджмент у банках: Навчальний посібник / А.А. Мещеряков, Л.В. Лисяк. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 208 с.
11. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>. – Назва з екрану.
12. Організація контролю в банку : навчальний посібник / уклад. І.В. Белова. – Суми: Університетська книга, 2008. – 302 с.
13. Оценка международной конкурентоспособности банка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rabinovitch.ru/public2/Rabinovich_Ocenka-2008.pdf . – Назва з екрану.
14. ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.aval.ua/>. – Назва з екрану.

РОЛЬ АНАЛІТИЧНИХ ПРОЦЕДУР В ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ВИТРАТ

Шеховцова Дарія Дмитрівна

асистент

*кафедра бухгалтерського обліку, аудиту та оподаткування
Харківський державний університет харчування та торгівлі
м. Харків, Україна*

A ROLE OF ANALYTICAL PROCEDURES IN PROCESS OF ORGANISATION INTERNAL AUDIT COSTS

Shekhovtsova Dariya Dmitrivna

assistant

*Department of Accounting, Auditing and Taxation
Kharkiv State University of Food Technology and Trade
Kharkiv, Ukraine*

Підвищення ефективності управління витратами підприємств з позиції відповідності сучасним вимогам господарювання в конкурентному середовищі

можливе за умов створення надійної обліково-інформаційної системи для прийняття обґрунтованих господарських рішень, досконалість та вірогідність даних якої посилюється завдяки організованому на підприємстві цільово-орієнтованому внутрішньому аудиту. Головна місія внутрішнього аудиту в сучасних умовах господарювання полягає у захисті інтересів широкого кола внутрішніх споживачів бухгалтерської інформації та визначенні ступеня довіри до даних управлінського обліку та звітності.

Висока результативність заходів внутрішнього аудиту витрат може бути досягнута завдяки застосуванню аналітичних процедур, які мають на меті одержання логічних висновків, аргументованих пропозицій щодо прийняття конструктивних управлінських рішень. Системна реалізація аналітичних процедур аудиту на підприємстві забезпечить аудиторів розширеною, неупередженою, вірогідною інформацією, а також значно підвищить якість і результативність аудиторської перевірки. Аналітичні процедури використовуються на всіх етапах проведення аудиту, але значущість їх посилюється у процесі формування аудиторських доказів. Характеризуючи аналітичні процедури у внутрішньому аудиті, необхідно відзначити, що вони є інструментом об'єктивного оцінювання фактичної (запланованої, прогнозованої) суми витрат і ефективності їх здійснення у розрізі господарських процесів діяльності підприємств, а також вагомим доробком у прийнятті економічних рішень щодо оптимізації операційних витрат з урахуванням впливу чинників внутрішнього та зовнішнього середовища.

Функціонування підприємств в умовах невизначеності вимагає у процесі внутрішнього аудиту витрат застосовувати аналітичні процедури для виявлення непередбачуваних витрат, несподіваних відхилень, тенденцій та закономірностей змін показників, які зможуть спричинити негативні наслідки.

Зміст та характер аналітичних процедур в аудиті розкривається в Міжнародних стандартах аудиту 520 «Аналітичні процедури». Відповідно до стандарту «...термін «аналітичні процедури» означає оцінки фінансової інформації, зроблені на основі аналізу ймовірних взаємозв'язків між фінансовими та нефінансовими даними, що охоплюють необхідне вивчення ідентифікованих відхилень або взаємозв'язків, які не узгоджуються з іншою відповідною інформацією чи значно відрізняються від очікуваних величин» [1, с. 464].

Компетенції аналітичних процедур операційного аудиту витрат розкриваються в аналізі основних відносних показників та їх порівнянні, дослідженні змін та ідентифікованих відхилень, аналізі взаємозв'язків та взаємозалежності, які суперечать іншій інформації або мають відхилення від очікуваних величин, виявленні мотивів можливих відхилень, тенденцій, резервів скорочення витрат тощо. У внутрішньому аудиті витрат використовуються ті аналітичні процедури, які забезпечені надійним обліково-аналітичним супроводом, зіставними даними, в наслідок чого призведуть до отримання нової якісної інформації для формування аудиторського висновку. Але при цьому слід враховувати і можливі ризики. Погоджуємося з думкою Н.М. Пелешко, яка зазначає, що «...ризик аналітичних процедур обумовлюється недотриманням логіки факторного моделювання зміни доходів та витрат, недостовірністю та неякісними характеристиками інформаційних ресурсів аналізу,

непрофесіоналізмом аудиторів тощо, що унеможливило надання переконливих доказів згідно з програмою аудиту» [2, с. 461].

При виконанні аналітичних процедур внутрішнього аудиту витрат слід застосовувати методи та прийоми аналізу, найпоширенішими з яких є: просте порівняння, порівняльний аналіз, факторний аналіз, аналіз відносних показників, аналіз показників (індикаторів), коефіцієнтний аналіз, виявлення тенденцій та закономірностей змін показників, змін у динаміці. Результативність застосування аналітичних процедур залежить від вибору доречних показників, визначення їх суттєвості та наявності певного причинно-наслідкового взаємозв'язку між ними. Важливими аналітичними процедурами внутрішнього аудиту витрат є оцінка ефективності як самих витрат (у розрізі господарських процесів, видів продукції, послуг, товарів), так і прийнятих управлінських рішень щодо них. Науковці сучасності [3, с. 166; 4, с. 241; 5, с. 87] пропонують здійснювати таку оцінку на підставі низки критеріїв, основними з яких є продуктивність, оптимальність, економічність, цінність та результативність, із застосуванням відповідної системи показників (індикаторів).

Таким чином, результати проведених аналітичних процедур в оптимальному поєднанні із комплексом інших методів аудиту дозволяють аудитору формувати аудиторські докази. Це, в свою чергу, є підґрунтям до складання аудиторського висновку, з метою надання керівникам підприємства інформації щодо результатів проведення аудиторської перевірки, оцінки фінансового стану підприємства, а також тенденцій його розвитку.

Література:

1. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Міжнародна федерація бухгалтерів; Аудиторська палата України. Київ – 2010. – 985 с.
2. Пелешко Н.М. Аналітичні процедури аудиту доходів і витрат підприємства / Н.М. Пелешко // Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. – Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2009. – № 647. – С. 458–462.
3. Віткін Л. Контролінг витрат та оцінювання результативності і ефективності інтегрованої системи управління / Л. Віткін, О. Ролько // Системи обробки інформації. – Х. : ХУ ПС, 2016. – Вип. 1 (138). – С. 164–168.
4. Левицька І.О. Операційний аудит як альтернативна оцінка витрат українських енергопостачальних компаній / І.О. Левицька // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування, Рівне. Економіка : зб. наук. пр. – Рівне, 2014. – Вип. 1 (65). – С. 232–243.
5. Мілаш І.В. Управління витратами підприємств роздрібною торгівлі : монографія / І.В. Мілаш, Н.М. Гаркуша. – Харків : Лідер, 2013. – 310 с.

**ГНОСЕОЛОГІЧНА ТА ОНТОЛОГІЧНА СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЇ
«ОЩАДЛИВЕ ВИРОБНИЦТВО» В ОСНОВІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ**

Штулер Ганна Гордіївна

*Старший викладач кафедри обліку та аудиту
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
м. Ужгород, Україна*

**EPISTEMOLOGICAL AND ONTOLOGICAL ESSENCE OF CATEGORY
"LEAN PRODUCTION" IN BASED MANAGEMENT COSTS**

Shtuler Anna

*Senior lecturer in accounting and auditing
Uzhhorod National University
Uzhgorod, Ukraine*

Автором терміну «ощадливе виробництво» ("lean production (manufacturing)") є Джон Крафчік, який ввів дане поняття в наукову термінологію в 1988 році, в праці під назвою "Тріумф оощадливої системи виробництва" (John Krafcik. "Triumph of the Lean Production System" [6].

З перекладом англійського терміну "lean" пов'язані певні проблеми. Слово "lean" в дослівному перекладі означає «худий, пісний, убогий, бідний». Пропонуючи термін "lean production", Джон Крафчік мав на увазі, що в даному типі виробництва немає нічого зайвого, тим більше, що серед трактувань, пов'язаних зі словом "lean", є наступне: здатний до важкої та ефективної роботи ("lean and mean"). На жаль, жоден з перерахованих вище синонімів зі словом виробництво не поєднується, чому і виникли певні труднощі з адекватним перекладом цього терміну.

Різні науковці по різному трактували цей термін: Ю.П.Адлер використовував в своїх статтях переклад «ощадне виробництво», В.Л. Шпер пропонував варіант «дбайливе виробництво» [1]. У вітчизняних публікаціях і перекладах зустрічалися ще «синхронне виробництво», «гнучке виробництво», «малозатратне виробництво», «досконале виробництво», «виробництво в режимі безперервного потоку», «виробництво без запасів» «виробництво, полегшене від втрат», «виробництво з високою швидкістю», «виробництво з коротким часом циклу». Практично всі відомі варіанти мають своє право на існування, але, жоден з них, на жаль, не розкриває всіх відтінків вихідного терміну.

Один з ідеологів «ощадливого виробництва» Майкл Л. Джордж дає наступне розуміння принципів «ощадливого виробництва»: «У свідомості деяких людей слово «ощадливий» пов'язується виключно з виробництвом. Але філософія оощадливого виробництва представляє собою сукупність принципів, які забезпечують прискорення будь-яких процесів на будь-якому підприємстві. Оощадливе виробництво — це, перш за все швидкість, це потік створення цінності не стільки в просторі, скільки в часі. [3, с. 71].

Дж. Вумек і Д. Джонс оощадливе підприємство визначили наступним чином: «Це свого роду безперервна дискусія всіх учасників процесу з приводу того, як створити такий канал, по якому потече весь потік створення цінності, що змиває на своєму шляху всі втрати» [2, с. 19].

У. Левінсон і Р. Рерик уточнюють: «Це поняття не слід розглядати як аналог словосполучення «скорочення розмірів підприємства». Створення ощадливого підприємства передбачає перерозподіл трудових та інших ресурсів, їх переорієнтацію з марної роботи на ті види діяльності, котрі пов'язані зі створенням реальної цінності.

Першим, хто усвідомив вплив швидкості процесу на витрати був Генрі Форд. Засновник корпорації Ford Motor Company зрозумів, що запаси уповільнюють швидкість процесу, а повільні процеси загрожують втратами.

Основною залишається ідея Форда про те, все повинно бути спрямоване на створення вартості продукту або послуги: «Ми не повинні мати нічого зайвого на підприємстві. Ми не повинні зводити монументальні будівлі. Витрати на їх будівництво і утримання ведуть до безглузлого подорожчання продукції. Таким чином, ці споруди виявляються в кінцевому підсумку настільки ж марними пам'ятниками марнославства, як єгипетські піраміди» [5].

Тайіті Воно, засновник методу «виробнича система Toyota» в корпорації Toyota Motor Manufacturing Corporation, стверджував: «Чим більше запасів у компанії, тим менш імовірно, що вона має те, що їй потрібно» [4].

Таким чином, можна констатувати: тимчасові затримки формують будь-які запаси (матеріальні, запаси незавершеного виробництва або готової продукції), які, в свою чергу, породжують витрати, пов'язані з ними, як капітальні, так і поточні.

Література:

1. Адлер Ю.П. «Шесть сигм»: еще одна дорога, ведущая к храму / Ю.П. Адлер, В.Л. Шпер // Методы менеджмента качества. - 2000. - № 10. - С. 15-23.
2. Вумек Дж. Средство против потерь / Дж. Вумек, Д. Джонс // Методы менеджмента качества. - 2004. - № 2. - С. 17-22.
3. Джордж М.Л. «Бережливое производство + шесть сигм» в сфере услуг: Как скорость бережливого производства и качество шести сигм помогают совершенствованию бизнеса: пер. с англ. / М.Л. Джордж. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. - 402 с.
4. Оно Т. Производственная система Тойоты. Уходя от массового производства: пер. с англ / Т. Оно. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2008. - 208 с.
5. Форд Г. Моя жизнь, мои достижения / Г. Форд; пер. под ред. В.А. Зоренфельда. - Л.: Время, 1924 (Репринт: М.: Финансы и статистика, 1989. - 208 е.).
6. Krafcik J. Triumph of the Lean Production System / J. Krafcik // Sloan Management Review, MIT. - 1988. - № 1. - P. 30.

ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Штулер Ірина Юрївна

*завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування
ВНЗ «Національна академія управління»
м. Київ, Україна*

PREDICTION OF NATIONAL ECONOMY IN GLOBALIZATION

Shtuler Iryna

*Head of Finance, Banking and Insurance
National Academy of Management
Kyiv, Ukraine*

Стабільність економічного розвитку держави будується на ефективному державному регулюванні економіки. Без прогнозування неможливо розробити ефективний механізм державного регулювання, а відповідно, неможливо забезпечити економічне зростання держави. Сучасні процеси глобалізації, ускладнили цей процес, однак без державної підтримки і регулювання національний ринок не зміг би протидіяти негативним проявам, викликам та загрозам зовнішнього середовища. Ускладнюючими факторами є погіршення фінансового стану внаслідок політичної та економічної нестабільності та відсутність державних регулятивних заходів. Економічні та політичні порушення стабільності призводять до виникнення процесів, які не підлягають регулюванню, тобто економічна система втрачає здатність своєчасно реагувати на нові умови господарювання та управляти ними.

Державне регулювання економіки є «наукової економічної дисципліною, що вивчає форми участі держави в економічному житті країни за допомогою методів і важелів впливу на соціально-економічні процеси, що забезпечує ефективне формування ринкових відносин».

Уряд, реалізуючи державне регулювання, спирається на економічні закони розвитку суспільства і науково-обґрунтовані методи прийняття рішень, що будуються на основі показників соціально-економічного становище держави, індикаторів позиціонування України у рейтингах провідних світових організацій тощо. Основною метою державного регулювання економіки є забезпечення стабільної економіко-соціальної бази функціонування ринкової системи, встановлення законних та ефективних взаємовідносин в тріаді «виробник - постачальник - споживач».

Рішення, що приймаються в ході реалізації державного регулювання економіки, повинні ґрунтуватися на максимально повній і достовірній інформаційно-статистичній базі, що забезпечує відповідність дійсності і забезпечує своєчасність державних регуляторних рішень.

Державне регулювання у силу макроекономічних масштабів найчастіше має не стільки поточний, скільки перспективний характер, тобто рішення, що приймаються урядом, часто мають тривалий характер реалізації або стосуються подій планового періоду. Тому в інформаційному забезпеченні процесу прийняття державних рішень важливу роль займає не тільки збір поточної інформації, що знаходиться у відомості державних статистичних служб, а й формування прогнозу розвитку країни в цілому, а

також окремих її регіонів і галузей.

Функції прогнозування розвитку економіки в умовах глобалізації значно ускладнюються і повинні набувати нової якості. Результати здійсненого прогнозування повинні дати відповідь про ймовірний стан розвитку в майбутньому з урахуванням детермінації базових індикаторів з певною вірогідністю.

Для якісного прогнозування на національному рівні необхідне збагачення шляхів розвитку новими ідеями і методами їх здійснення, спрямування діяльності на зближення і збалансованість інтересів розвитку регіонів, держави і бізнесу, локальних і глобальних цілей розвитку.

Роль прогнозування в державному регулюванні економіки необхідне для обґрунтування стратегії і пріоритетів розвитку на довгостроковий та середньостроковий періоди.

Таким чином, прогнозування займає значне місце в системі державного регулювання економіки.

Література:

1. Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект) : наукова монографія / С.А. Єрохін. – К. : Світ Знань, 2002. – 528 с.
2. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ / За ред. Т.М. Циганової. — К.: КНЕУ.2013.- С. 30-31
3. Єрохін С.А. Фінансово-економічний механізм глобалізації// Актуальні проблеми економіки—2008.-№9(63).— С. 151-158
4. Лукашевич В.М. Глобалистика: учебное пособие / В.М. Лукашевич / - 3-е издание, переработанное и дополненное. — Львів ”Новий Світ — 2000”, 2012.- 540 с.
5. Контурова С.М. Головні чинники і наслідки розвитку економіки України в умовах глобалізації// Актуальні проблеми економіки—2008р. -№12(66).—С.91-97.
6. Міжнародні організації. Навч. Посібник / За ред.. Козака Ю.Г., Ковалевського В.В., Кутані. — К.: Центр учбової літератури, 2013.- 440 с.

**ПРОЕКТУВАННЯ ЗАХИСТУ АГРОЛАНДШАФТІВ — ВИМОГА
СЬОГОДЕННЯ**

Швець Федір Дмитрович

Доцент

Кафедра менеджменту

Навчально-науковий інститут економіки та менеджменту

Національний університет водного господарства та природокористування

м. Рівне, Україна

**DESIGN OF PROTECTION OF AGRARIAN LANDSCAPES IS
REQUIREMENT OF TODAY**

Fedir Shvets

Associate Professor

Management Department

Educational and Research Institute of Economics and Management

National University of Water and Environmental Engineering

Rivne, Ukraine

За роки незалежності України, не зважаючи на паювання і парцеляцію сільськогосподарських угідь та перехід їх у приватну власність, розорюваність території не зменшилась, проте суттєво змінилась структура сільського господарства та його спеціалізація. На землях створилися нові агроформування, що переважно базуються на орендних земельних відносинах і дуже активно адаптуються до потреб національного й світових аграрних ринків відмовляючись від вирощування неприбуткових культур та цілих тваринницьких галузей.

Прийнята в Україні модель земельної реформи є недосконалою. За роки незалежності ринок землі так і не був сформований. А отже і відповідальності за збереження якісних характеристик сільськогосподарських угідь практично ніхто не несе. Це прискорило розвиток деградаційних процесів, зменшення площ продуктивних земель та зниження інвестиційної привабливості сільськогосподарського виробництва.

Щорічне зростання площ еродованої ріллі в цілому по Україні сягає 60-80 тис. га.

Біля 85% сільськогосподарських угідь України мають крутизну схилів до 3°; близько 14% — від 3 до 10°; біля 0,27% — понад 15°. Розорювання схилових земель на фоні незадовільної організації території та застосування незбалансованих агротехнологій є одним з основних чинників, що спричиняють розвиток деградаційних процесів.

Сучасне використання земельних ресурсів України не відповідає вимогам раціонального природокористування. Порушено екологічно допустиме співвідношення площ ріллі, природних кормових угідь, лісових насаджень, що негативно впливає на стійкість агроландшафтів. Розораність є найвищою в світі й досягає 57% території країни та майже 80% сільськогосподарських угідь. Інтенсивне сільськогосподарське використання земель зумовлює зменшення родючості ґрунтів у зв'язку з їх переущільненням, втратою грудкувато-зернистої структури,

водопроникності та аераційної здатності з усіма екологічними наслідками. Тому наразі існує гостра потреба формування нової аграрної політики, метою якої має бути формування сталого сільськогосподарського землекористування шляхом широкого впровадження проектування захисту агроландшафтів.

Не дивлячись на потужний розвиток деградаційних процесів та їх значну шкоду екології і галузі в цілому, обсяг охоронних заходів, що проводяться в країні є надто незначним і зменшується з роками. Динаміка здійснення заходів щодо охорони земель в Україні за даними Державної служби статистики України представлена в табл. 1.

Із таблиці 1 видно, що заходи з охорони земель в Україні практично відсутні, причому негативна динаміка спостерігається за всіма їх видами. Недотримання потрібних ґрунтозахисних заходів призводить до посилення деградаційних процесів та погіршення якості ґрунтів. За останні роки щорічні втрати гумусу зросли і становлять: на Поліссі — 0,7-0,8 т/га, у Лісостепу — 0,6-0,7 т/га, Степу — 0,5-0,6 т/га, в цілому по Україні — 0,6-0,7 т/га. Цей процес посилюється зменшенням доз внесення органічних добрив.

Таблиця 1. Динаміка здійснення заходів щодо охорони земель в Україні [3, 4]

Заходи	Роки					
	1995	2000	2005	2010	2012	2013
Рекультивовано земель, тис. га	8,4	3,7	2,1	0,5	0,7	0,6
<i>у тому числі під:</i>						
сільськогосподарські угіддя	3,0	2,0	0,8	0,3	0,6	0,4
<i>із них під:</i>						
рілля	1,5	1,5	0,3	0,2	0,4	0,3
лісові (чагарникові) насадження	3,0	1,2	0,7	0,1	0,04	0,2
водойми	0,6	0,2	0,1	0,04	0,02	0,01
забудови	0,3	0,0	0,0	0,000 3	0,003	0,005
рекреаційні та інші цілі	1,5	0,3	0,5	0,02	0,03	0,03
Будівництво протиерозійних гідротехнічних споруд						
Вали, вали-канави, км	135,2	9,3	3,6	4,1	2,6	0,0
Вали-тераси, км	5,4	10,9	6,6	0,0	0,0	0,0
Вали-дороги, км	16,2	2,2	1,1	0,1	1,3	0,0
Протиерозійні ставки (нагромаджувачі твердого стоку), га	177,0	24,0	7,0	6,6	19,2	0,5
Водоскидні споруди, шт.	51	18	2	12	25	3
Берегоукріплення, км	1,0	4,7	3,9	4,3	9,0	1,3
Залуження сильно деградованої та забрудненої шкідливими речовинами ріллі, га	12785 ,0	14785 ,0	6341, 5	1015, 2	1195, 1	351,5
Проведення вапнування та гіпсування ґрунтів						
Проведено вапнування ґрунтів, тис. га	286,6	23,9	41,7	73,2	105,3	97,8

Внесено вапняного борошна та інших вапнякових матеріалів, тис. т	1597,4	169,7	243,1	340,8	432,4	478,3
Здійснено гіпсування ґрунтів, тис. га	18,1	5,1	2,7	4,4	6,3	6,2
Внесено гіпсу та інших гіпсовмісних порід, тис. т	79,2	27,0	12,1	23,4	24,0	22,5

Закордонний досвід показує, що проектування захисту агроландшафтів, як правило, забезпечує збереження родючості ґрунтів навіть в умовах інтенсифікації землеробства, дає можливість підвищувати врожайність та валові збори сільськогосподарських культур, а отже й цінність агроландшафтів не тільки як об'єктів виробничої діяльності, але й як компонентів, що мають важливе природоохоронне значення.

Інформація щодо забезпечення розробки проектів еколого-економічного обґрунтування сівозмін станом на 01.01.2014 року в Україні представлена в табл. 2.

Таблиця 2. Інформація щодо забезпечення розробки проектів еколого-економічного обґрунтування сівозмін станом на 01.01.2014 року [5]

№ з/п	Адміністративно-територіальні утворення	Кількість сільгосп-підприємств, які використовують земельні ділянки площею понад 100 га	Кількість сільгосп-підприємств, які мають проекти землеустрою	Наявність проектів від кількості сільгосп-підприємств, %	Кількість договорів, укладених на розроблення проектів землеустрою	Кількість договорів від кількості проектів, які необхідно розробити
	АР Крим	785	31	3,95	223	28,41
	Вінницька	1366	63	4,61	356	26,06
	Волинська	284	37	13,03	61	21,48
	Дніпропетровська	1499	-	-	8	0,53
	Донецька	753	56	7,44	151	20,05
	Житомирська	493	28	5,68	122	24,75
	Закарпатська	36	-	-	1	2,78
	Запорізька	1235	23	1,86	320	25,91
	Івано-Франківська	104	-	-	6	5,77
	Київська	774	9	1,16	108	13,95
1	Кіровоградська	1418	131	9,24	224	15,80
	Луганська	743	35	4,71	123	16,55

2						
3	Львівська	334	1	0,30	15	4,49
4	Миколаївська	1105	-	-	41	3,71
5	Одеська	1045	28	2,68	109	10,43
6	Полтавська	1162	12	1,03	369	31,76
7	Рівненська	207	3	1,45	61	29,47
8	Сумська	540	17	3,15	258	47,78
9	Тернопільська	360	5	1,39	185	51,39
0	Харківська	1001	60	5,99	423	42,26
1	Херсонська	1095	43	3,93	157	14,34
2	Хмельницька	598	35	5,85	176	29,43
3	Черкаська	956	2	0,21	131	13,70
4	Чернівецька	129	2	1,55	15	11,63
5	Чернігівська	628	28	4,46	193	30,73
Україна		18650	649	3,48	3836	20,57

Дані таблиці 2 свідчать про те, що забезпеченість сільськогосподарських підприємств проектами впорядкування території є дуже низькою. Таким чином, проведення земельної реформи відбувається без дотримання певних екологічно збалансованих ґрунтоохоронних принципів.

Таким чином, актуальним науково-практичним завданням є проектування захисту агроландшафтів, яке має базуватись на ринковій інформації та бути придатним для реального впровадження у практику сучасного агробізнесу.

Під проектуванням агроландшафтів розуміють формування його оптимальної структури за умовами продуктивності і збереження ресурсовідтворюючих функцій середовища.

Проектування має ґрунтуватися на єдиних методологічних принципах. Ця єдність обумовлена єдиними для будь-яких умов рисами і закономірностями процесів ерозії і дефляції, великою роллю азональності сільськогосподарського виробництва, експозиції схилу тощо. У конкретному проектуванні у першу чергу необхідно враховувати суто локальні умови об'єкта проектування.

Виходячи з соціальних, екологічних і економічних передумов, в Україні необхідно зменшити загальну площу земель в інтенсивному обробітку мінімум на 8-9 млн. га і трансформувати їх у природні кормові угіддя, під заліснення, заповідники та рекреаційні об'єкти.

Зменшення площі орних земель в областях, районах та окремих господарствах різних форм власності повинно здійснюватися з урахуванням екологічних і економічних чинників. Відповідно до цього вилученню з орних земель і переведенню в інші категорії підлягають такі землі:

1. Рілля на схилах крутизною більше 5° , а подекуди і більше 3° .

2. Малопродуктивні землі, ведення землеробства на яких економічно не вигідно; найпоширеніші ґрунти з яких:

а) борові піски, дернові, дерново-прихованопідзолисті та слабопідзолисті на давньоалювіальних і сучасних річкових відкладеннях;

б) комплекси із солонцями, солончаками, сильно солонцюватими і солончакуватими, частка яких у фонових ґрунтах перевищує 20%;

в) кам'яністі, загромаджені валунами ґрунти;

г) дернові, лучні, болотні та торфові ґрунти заплав.

3. Сильноеродовані та деградовані ґрунти, на яких неможливо дотримуватися проведення оптимальних технологічних операцій з вирощування сільськогосподарських культур.

Безпосереднє вилучення земель з постійного обробітку необхідно здійснювати за проектами, які можуть носити спрощений (експертний) характер, але виконуватися кваліфікованими фахівцями. Роботу відповідно виконувати на базі картографічного матеріалу з закріпленням меж на місцевості. Вищезазначене дає змогу сконцентрувати наявні енергетичні та матеріальні ресурси на родючих ґрунтах і одержувати максимальний прибуток від їх використання для виробництва необхідної кількості якісної продукції.

Крім того, значну увагу слід приділити законодавчій та нормативній базі, що регулює процеси ведення сільськогосподарського виробництва, а особливо – розробку проектів облаштування та захисту агроландшафтів.

Література:

1. Фондові дані Державного агентства земельних ресурсів України: Форма б-зем державної звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dazru.gov.ua>.
2. Концепція боротьби з деградацією земель та опустелюванням. Схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 22 жовтня 2014 р. № 1024-р.
3. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2013 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.menr.gov.ua/docS/activity-dopovidi/NacDopovid2013.pdf>.
4. Статистичний щорічник України за 2013 рік / Державна служба статистики України; за ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2014. – 554с.
5. Фондові дані Державного агентства земельних ресурсів України: Інформація щодо забезпечення розробки проектів еколого-економічного обґрунтування сівозмін станом на 01.01.2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dazru.gov.ua>.

ОСОБЛИВОСТІ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ В УКРАЇНІ

Сопілка Яна Володимирівна

Студент групи ФК-15-МЗ

Центр заочної та дистанційної форми навчання

Факультет економіки та менеджменту

Кіровоградський національний технічний університет

м. Кропивницький, Україна

Sopilka Yana V.

Student group FC-15-MZ

The centre of extramural and distance learning

Faculty of Economics and management

Kirovograd national technical University

m. Kropyvnyts'ky, Ukraine

Анотація. Ця стаття присвячена проблемам іпотечного кредитування в Україні. Розглянуті особливості іпотеки в сучасних умовах, об'єм іпотечних кредитів, державна підтримка і динаміка іпотечного кредитування на українському ринку житла за останні роки.

Ключові слова: іпотека, іпотечне кредитування.

Необхідність в житлі є однією з головних потреб людей зараз. Унаслідок відсутності необхідних заощаджень і можливості їх накопичення велика частина населення нашої країни не в змозі поліпшити свої житлові умови. У зв'язку з низьким рівнем життя і низьким рівнем доходу держава вирішила потурбуватися, щоб українці продавали квартири тільки за ринковими цінами і платили відповідні податки. А податкова у свою чергу, перевірить звідки саме взяли гроші на дорогу покупку. Для багатьох людей іпотека - це єдина можливість стати власником власної квартири або будинку. Іпотечне кредитування дійсно реальна можливість зміни житлових умов громадян.

Термін "іпотека" уперше з'явився в Греції на початку VI століття до н.е. Древні греки так позначали форму відповідальності боржника перед кредитором своєю землею. На межі земельної ділянки ставили стовп з написом, який свідчив, що ця земля забезпечує борг. Такий стовп називався " іпотекою" в перекладі із старогрецького — " підпора", " підставка".

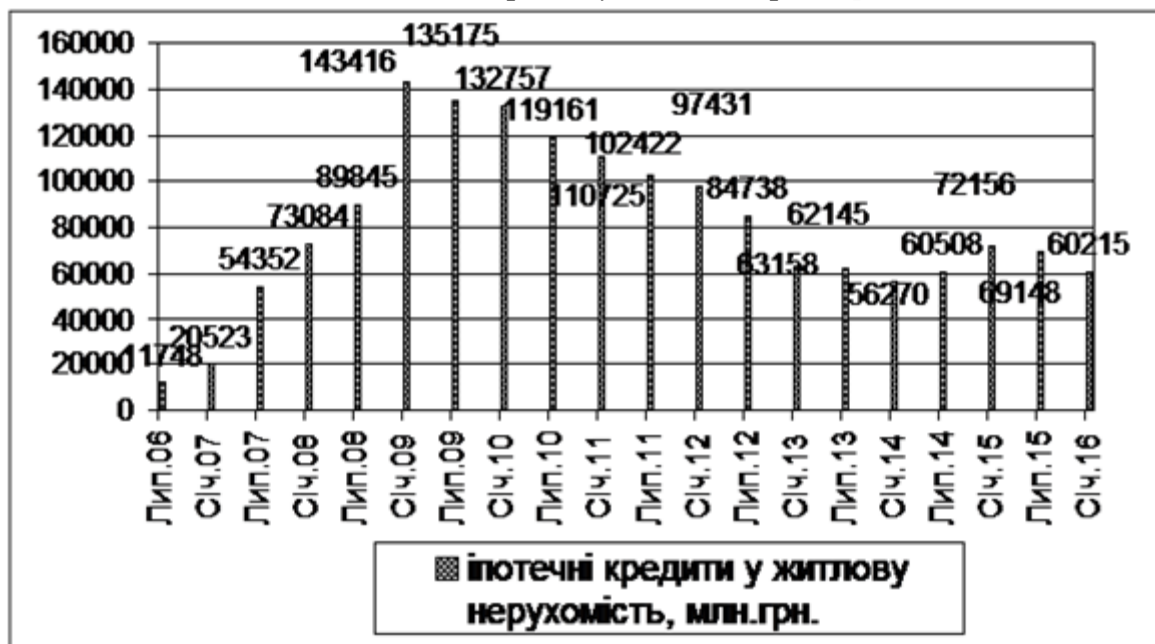
Суть іпотечного кредитування полягає в наданні банками фізичній або юридичній особі довгострокових кредитів на купівлю житла під заставу нерухомості: землі, виробничих і житлових будівель, приміщень, споруд. Купівля фізичною особою квартири в кредит - найпоширеніший варіант використання іпотеки в Україні.

Одним з головних завдань банків в ринковій економіці є перетворення заощаджень населення на інвестиції в реальний сектор економіки. Іпотека дає можливість мобілізувати значну частину заощаджень населення і засобів інвесторів, і направити їх в найважливіші галузі господарства, передусім пов'язані з житлобудівництвом. Іпотечне кредитування і є той механізм, який забезпечує

будіндустрію, направляючи фінансові кошти в реальний сектор економіки. Нині іпотека — необхідний і ефективний механізм рішення важливих економічних і соціальних проблем.

Розглянемо динаміку обсягів іпотечних кредитів наданих банківськими установами. На Малюнку 1 представлені дані по іпотечному кредитуванню на придбання та будівництво житлової нерухомості в цілому по Україні.

Малюнок 1. Динаміка іпотечного кредитування в Україні [1]



Протягом 2009-2015 рр. обсяг іпотечних кредитів наданих банківськими установами на придбання та будівництво житлової нерухомості зменшувався як в абсолютному, так і в відсотковому значенні. Станом на 01.01.2015 р. обсяг кредитів, наданих фізичним особам становить 174869 млн грн, з них іпотечні — 72156 млн грн., зменшився порівняно 2009 р. на 46,6% [3]. Варто відзначити, що у 2015 р. відбувся перехід до гнучкого обмінного курсу гривні, який визначається попитом та пропозицією і зумовив негативні тенденції в очікуваннях населення. Станом на 01.01.2016 р. обсяг іпотечних кредитів зменшився на 16, 5%, позичальники іпотечних житлових кредитів не отримали компенсаторів курсової волатильності. [1]

Варто зазначити, що визначені вище тенденції відображаються і в зміні ставок кредитування. Так, в Україні 2011 р. середні реальні ставки іпотечного кредитування на термін 10 років склали 18,83% річних, терміном на 20 років — 17,39%. Найнижчими були іпотечні ставки у серпні 2011 р. — їхні розміри з урахуванням термінів 10 і 20 років склали 16,83% и 15,66% реальних річних відповідно [2], у 2012, році середні реальні ставки за кредитами на купівлю житла на вторинному ринку зростали, за підсумками року збільшившись на 2,5-3,2 процентних пункти і склали 30% реальних річних, у 2013 році середні реальні ставки знижувалися, і за підсумками року реальні ставки на «вторинному ринку» знизилися на 2-2,5 п.п. — до 20-20,6 реальних річних з максимальною ставкою за найдорожчим кредитом близько

24% реальних річних. Кредит на купівлю житла на вторинному ринку під заставу об'єкта, з мінімальним першим внеском до 30%, надавали в 19-ти банках серед 50-ти лідерів за активами. Кредити на купівлю нерухомості на первинному ринку у 2013 р. подешевшали на 2,3-5,2 в.п. — до 18,3-19,4 % реальних річних, зазнали змін максимальні та мінімальні ставки в сторону зменшення на 5-7 відсоткових пункти від банків з числа 50 лідерів ринку, сягнувши рівня з 33 до 25% реальних річних та з 18 до 11% реальних річних відповідно [2]. Незважаючи на дану динаміку рівня ставок, вони залишаються занадто великими для більшості потенційних позичальників. Самі банківські установи, йдуть на зустріч клієнтам і роблять лояльнішими умови на яких видача кредиту тому або іншому потенційному позичальникові може бути схвалена, також чинять пряму дію на іпотечне кредитування в сучасних умовах. На збільшення об'ємів іпотечного кредитування впливає і зростання самого первинного ринку кредитування - реалізуються нові об'єкти, освоюються приміські території. Банки постійно розширюють переліки акредитованих новобудов і пропонують різні преференції саме по кредитах такого роду.

У деяких українських банків виділений спеціальний напрям іпотечного кредитування. Першочергові державні пільгові програми розраховані на категорії громадян, які в соціальному плані визнані найменш захищеними :

- молоді сім'ї;
- малозабезпечені сім'ї;

- багатодітні матері, тобто всі ті, хто потребує житла, але чиї доходи не дозволяють брати участь в іпотечних програмах на звичайних умовах. Класична іпотека є фінансово дуже уразливим інструментом, що стало особливо очевидно в кризовий час. Позичальник виявляється не захищений при будь-яких економічних катаклізмах, ризикує потрапити в складну ситуацію з якої не в змозі вийти самостійно. Іпотечне кредитування так і не стало масовим інструментом підвищення доступності покупки житла для громадян України. На даний час в реальності іпотечним кредитуванням можуть скористатися лише в середньому 20-30% громадян. Житлову проблему самостійно в силах вирішити тільки окрема невелика частина населення нашої країни.[1]

На сьогоднішній час в сучасних умовах розвиток іпотечного кредитування повинен орієнтуватися саме на ті категорії населення, які мають потребу навіть в невеликому іпотечному кредиті. Що дозволить при малих ресурсах забезпечити кредитами максимально можливу кількість позичальників. Умови іпотечного кредитування повинні відповідати доходам основної частини населення нашої країни.

Література:

1. Про правила надання банками України інформації споживачу про умови кредитування і сукупної вартості кредиту: від 10 травня 2007 р. №168 / Національний банк України, Рішення.
2. Соковець-Макатуха, Т.В. Сучасний стан іпотечного кредитування як важливого елементу фінансово-кредитного механізму забезпечення населення доступним житлом в Україні [Текст] / Т.В. Соковець-Макатуха // Ефективна економіка. – 2016. – № 5.
3. Національний банк України. Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807.

**ВИРОБНИЦТВО ЕНЕРГІЇ З БІОМАСИ ЯК НАПРЯМ ВИРІШЕННЯ
СОЦІАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ**

Стасіневич Світлана Анатоліївна

*кандидат економічних наук, доцент кафедри підприємництва, торгівлі та
біржової діяльності*

*Київський кооперативний інститут бізнесу і права
м. Київ, Україна*

Валявський Сергій Миколайович

*кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки
підприємства та управління персоналом*

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
м.Полтава, Україна*

**ENERGY PRODUCTION FROM BIOMASS AS THE DIRECTION OF
SOLVING SOCIAL PROBLEMS**

Stasinevych S.

*PhD, Associate Professor, Department of Enterprise, Trade and exchange activities
Kyiv Cooperative Institute of Business and Law*

Kyiv, Ukraine

Valiavskiy S.

*PhD, senior lecturer in business economics and human resource management
Poltava National Technical University name Yurii Kondratiuk*

Poltava, Ukraine

Постановка проблеми Країни ЄС щорічно виробляють побутові та сільськогосподарські відходи в обсягах 100-120 млн т нафтового еквіваленту (н. е.). З них 50-60 млн т н. е. можуть бути утилізовані. Загальна кількість біогазових установок в 2014 р. перевищувала 13800 одиниць [1].

Нині біометан виробляється у 15 європейських країнах. Подача біометану у мережу відбувається в 11 країнах (Австрія, Чехія, Німеччина, Данія, Фінляндія, Франція, Люксембург, Нідерланди, Норвегія, Швеція, Великобританія). У 12 європейських країнах (Австрія, Чехія, Німеччина, Данія, Фінляндія, Франція, Угорщина, Ісландія, Італія, Нідерланди, Швеція, Великобританія) біометан використовується як моторне паливо (в тому числі у вигляді суміші з природним газом), а також для виробництва тепла (в чистому виді або в суміші з природним газом). Загальна кількість біометанових станцій у європейських країнах досягла 250 од., з яких 200 станцій подають біометан в мережу природного газу. Наразі одним із світових лідерів виробництва та використання біогазу є Німеччина, яка продовжує їх нарощувати в агросфері та комунальному господарстві [2].

Дорожня карта з виробництва біогазу в країнах ЄС показує можливість виробництва біогазу в 27 країнах ЄС в 2020 р. в обсязі, еквівалентному 29,43 млн. т н.е. (еквівалент 36,29 млрд м³ природного газу). Для цього достатньо буде використовувати 35% усіх гнойових відходів тваринницьких ферм і вирощувати енергетичні культури під біогаз на 5% сільськогосподарських земель. При цьому приблизно 3/5 обсягу біогазу планується виробляти з енергетичних культур, 1/5 — із

гною, і ще 1/5 — з інших відходів і побічних продуктів промисловості та сільського господарства. За оцінками аналітиків, ринок біогазу продовжить стрімко розвиватися, заміщуючи інші енергоносії в загальній структурі енергетичного балансу країн [1, 2].

У великих азіатських країнах (Китай, Індія, В'єтнам, Непал та ін.) будують малі (на одну сім'ю) біогазові установки, найбільше їх у Китаї.

Проте в Україні виробництво енергії із біогазу знаходиться на початковій стадії: для отримання енергії використовується лише трохи більше 1% біомаси, переважно це лузга соняшника, відходи деревини, дрова для населення [1].

Виклад основного матеріалу. Одним з можливих напрямків використання відхідної біомаси в якості енергоносія, є отримання біогазу, який складається на 50-80% з метану. Отримання біогазу з органічних відходів дає можливість, на певному рівні, вирішувати одразу декілька проблем, що стоять перед АПК країни: енергетичну — отримання висококалорійного палива; агрохімічну — отримання екологічно чистого добрива: екологічну — утилізація органічних відходів які нагромаджуються в природі: фінансову — зниження витрат на утилізацію органічних відходів і придбання енергоносіїв. Переробляючи біомасу шляхом анаеробного зброджування отримуємо біогаз, спаливши який в котлах ТЕЦ цукрового заводу або в газодизель-генераторах, отримаємо електричну та теплову енергію, а також високоякісне, позбавлене домішок та патогенної мікрофлори органічне добриво, яке може бути використане на сільськогосподарських угіддях, що дозволить збільшити врожайність в 2-4 рази. Виробництво біогазу також дозволяє знизити викиди метану в атмосферу. зменшити використання хімічних добрив та знизити зараження ґрунтових вод.

Перспективним, з огляду на постійно зростаючу вартість природного газу, є застосування даної технології на цукрових заводах України. Оптимальною сировиною, в умовах цукрового заводу, для застосування даної технології є жом. З енергетичної точки зору буряковий жом має достатній потенціал — за даними досліджень з 1 тонни жому вологістю 75-82% можна отримати 100 м³ біогазу, звичайно в реальних умовах ця цифра буде дещо меншою, але достатньою для того щоб вважати застосування даної технології ефективною. Приміром з 1 тонни гною великої рогатої худоби вологістю 84-87% можна отримати 60 м³ біогазу, а установки з метанування даного типу відходів вже досить давно працюють в усьому світі і в Україні також. Звичайно ж постає питання про доцільність утилізації жому таким шляхом і тут можна сказати з впевненістю, що даний шлях є одним з найоптимальніших. За часів СРСР весь жом з цукрових заводів відвозили на годівлю худобі, в пострадянські часи частину жому забирали фермерські господарства, але з розвитком тваринництва останнім часом з'явилися ефективніші та досконаліші комплексні корми, які потіснили жом з ринку кормів для тварин. В зв'язку з неможливістю збувати жом, цукрові заводи вимушені зберігати його на відкритих площах, що тягне за собою додаткові витрати на оренду земель та транспортування жому на ці площі. Розглядаючи цей стан з екологічної точки зору з впевненістю можна говорити про тотальне забруднення навколишнього середовища — ґрунти, що на них довгий час зберігався жом стають не придатними для землеробства, в ґрунтові води потрапляють шкідливі речовини а в повітря вивільняється метан, який згубно діє на атмосферу.

При метануванні жому на цукровому заводі можна використати біомасу вловлених легких домішок з мийного відділення заводу та побиті буряки і хвостики після класифікатора. Додавання цих відходів може позитивно вплинути на вихід біогазу, тому що вони мають більший, в порівнянні з жомом, енергетичний потенціал (з 1 тонни бадилля та хвостиків буряків можна отримати 200 м³ біогазу) [6].

Зважаючи на те, що для будівництва біогазових установок на базі цукрового заводу існує щонайменше у даних підприємств два основних мотиви: утилізація відходів, які накопичується за сезон переробки цукрових буряків, і заміщення природного газу, першопрохідцем в галузі біоенергетики в Україні став агрохолдинг «Астарта-Київ» — найбільший виробник цукру в Україні. В 2014 р. компанія побудувала в м. Глобино біоенергетичний комплекс (БЕК) потужністю 150 тис. м³ біогазу на добу, який формує промисловий комплекс із найближчими підприємствами Глобинського кластеру «Астарта-Київ» — цукровим та соє переробним заводами. БЕК використовує в якості сировини побічну продукцію виробництва цукру, відходи соєпереробки та інші рослинницькі залишки. Біоенергетичний комплекс «Астарті» функціонує цілий рік. У весняно-літній період біогаз поставляється на Глобинський соєпереробний завод; з осені, з початком сезону цукроваріння — на цукровий завод. Компанія за рахунок біогазу на 50% забезпечує потреби свого Глобинського цукрового заводу. Наразі агрохолдинг «Астарта-Київ» розробив проект комплексу з виробництва біогазу, електроенергії та пару на базі когенераційної установки потужністю 12 МВт [4]. Завдяки замкнутому циклу таке виробництво має позитивний вплив на навколишнє середовище.

Чи не пріоритетною причиною такого «відставання» є інертність державної політики, яка не дозволяє біогазовому сектору динамічно розвиватись. Разом з тим Україна володіє більш сприятливими умовами, ніж Німеччина, що виступає одним із європейських та й світових лідерів розвитку біогазових технологій та аспекту практичного їх впровадження. Зокрема Україна має майже в 3 рази більше орних земель, основний фонд яких формують чорноземи. Але в Україні близько 15 % площі орних земель (3,6 млн га) не використовується за основним призначенням (виращування сільськогосподарських культур), а тому потенційно може бути задіяним для отримання енергетичної рослинної сировини, в тому числі для виробництва біогазу [5].

Агропромисловий сектор України, виробляючи значні обсяги органічних відходів, потенційно володіє ресурсами для виробництва біогазу, здатними замінити 2,6 млрд м³ природного газу в рік (теоретичний потенціал). При подальшому розвитку сільського господарства та широкому використанні рослинної сировини (силос, трави) цей потенціал може бути доведений за різними оцінками від 7,7 (10) до 18 (11) млрд м³/рік у перерахунку на природний газ. У першому випадку передбачається використовувати 6% орних (50% вільних від посівів) земель в Україні під виращування кукурудзи на біогаз із консервативною величиною урожайності 30 т/га. При цьому частка біогазу з силосу кукурудзи становить 53,0% від загального потенціалу, з побічної продукції та відходів рослинництва — 5,7%, з побічної продукції та відходів харчової переробної промисловості — 5,3%, з гнойових відходів тваринництва — 36% [7].

Проект «Нової енергетичної стратегії України: безпека, енергоефективність, конкуренція» важливу роль відводиться розвитку продукування та використання відновлюваних видів енергії (ВДЕ) [3]. Використання ВДЕ потенційно може як поліпшити рівень енергетичної безпеки, так і зменшити антропогенний вплив на довкілля.

Необхідно розробити та запровадити механізми стимулювання використання ВДЕ приватними домогосподарствами (фізичними особами). Насамперед, такі механізми мають бути націлені на заміщення природного газу, який використовується для опалення, гарячого водопостачання та електропостачання у приватних будинках.

Висновок. Розвиток біогазових технологій в Україні дозволить у перспективі робити значний внесок у забезпечення енергетичної незалежності держави, сформує альтернативний газопаливний ресурс, забезпечить можливість покриття пікових навантажень в електромережі, сприятиме створенню нових робочих місць, розвитку місцевої економіки, поліпшенню екології та підвищенню родючості ґрунтів.

Література:

1. Гелетука Г.Г., Железна Т.А., Кучерук П.П., Олійник Є.М. Сучасний стан та перспективи розвитку біоенергетики в Україні. / Гелетука Г.Г., Железна Т.А., Кучерук П.П., Олійник Є.М. // Аналітична записка Біоенергетичної асоціації України. 2014. – №9. – 32 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uabio.org/img/files/docs/position-paper-uabio-9-ua.pdf>.
2. Георгій Гелетука, Петро Кучерук, Юрій Матвеев, Дмитро Науменко, Андрій Станєв, Леся Матіюк. Розвиток біогазових технологій в Україні та Німеччині: нормативно-правове поле, стан та перспективи. Київ-Гюльцов, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uabio.org/img/files/news/pdf/Razvitie_biogazovyh_tehnologiy_1.pdf.
3. Енергетична стратегія України на період до 2035 року. // Офіційний сайт Міністерства енергетики та вугільної промисловості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>.
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sugar.ru/node/17046>.
5. Національний агропортал Latifundist.com [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.Latifundist.com.
6. Романчук С.В. Детермінанти еколого-економічної ефективності переробки відходів на цукрових заводах / С.В. Романчук // Young Scientist. – 2015. – № 3 (18). – С.39-43.
7. Сайт Агромедіахолдингу Latifundistmedia [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.Agropolit.com.

УДК 351

**ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО МЕХАНІЗМУ
МОДЕРНІЗАЦІЇ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ**

Струтинська Ірина Володимирівна

к.е.н., доцент кафедри комп'ютерних наук

Факультет комп'ютерно-інформаційних систем і програмної інженерії

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

м. Тернопіль, Україна

Мосій Ольга Бориславівна

к.е.н., доцент кафедри менеджменту у виробничій сфері

Факультет економіки та менеджменту

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

м. Тернопіль, Україна

**PRACTICAL ASPECTS OF THE EUROPEAN MECHANISM
MODERNIZATION OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES IN UKRAINE**

Strutynska Iryna

Associate Professor of the Department of Computer Sciences

Faculty of Computer Information Systems and Software Engineering

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

Ternopil, Ukraine

Mosiy Olha

Associate Professor of the Department of Management in Production

Faculty of Economics and Management

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

Ternopil, Ukraine

У сучасних умовах розвитку України, пов'язаних з європейським вибором, інтеграційними процесами, розвитком громадянського суспільства необхідно кардинально модернізувати важливу галузь соціальної сфери – житлово-комунальне господарство (ЖКГ) України, адже її стан має вагомий вплив на якість життя населення та розвиток економіки країни.

Численні технічні й економічні проблеми ЖКГ України, пов'язанні із застарілим станом житлового фонду, інфраструктури, засобів та інструментів управління. Саме тому даний сектор економіки необхідно реформувати.

Міжнародний досвід свідчить (табл. 1), що такі проблеми можна вирішити, якщо власники всіх квартир об'єднуються в єдиний колектив, а потім в асоціації.

Таблиця 1. Аналоги ОСББ у різних країнах світу

Країна	Назва об'єднання	Участь в об'єднанні
Польща	Спільнота мешканьова	обов'язкова
Канада	Кондомініум	обов'язкова
Естонія	Квартирне товариство	обов'язкова
Румунія	Асоціація співвласників	обов'язкова

США	Кондомініум	обов'язкова
Латвія	Товариство власників квартир	обов'язкова
Італія	Кондомініум	обов'язкова
Україна	ОСББ	добровільна
Росія	Товариство співвласників житла	добровільна

Саме тому на сьогодні законодавством України встановлено новий напрям реформи — створення об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ) на базі державного й комунального жилого фонду.

ОСББ — це неприбуткова юридична особа, створена власниками житлових та нежитлових приміщень для спільного користування, утримання та управління своїм будинком та прибудинковою територією, а також для юридичного оформлення їхніх майнових прав на будинок та прибудинкову територію. Створюється на основі права сумісної власності і представляє лише співвласників нерухомості, щоб самостійно вирішувати — хто обслуговуватиме будинок, які будуть внески на його утримання (квартплата), кому здавати в оренду нежитлові приміщення тощо, куди витратити гроші. ОСББ має лише управлінські повноваження і не стає власником будинку в цілому — співвласниками будинку залишаються власники квартир та нежитлових приміщень [3].

ОСББ, як юридичній особі, належать допоміжні приміщення та земельна ділянка (якщо вона була приватизована). Цей фактор регламентується статтями Земельного кодексу України, однак порядок встановлюється Кабінетом міністрів України. На жаль, такого порядку на сьогодні ще немає. В рамках чинного законодавства такий порядок здійснити неможливо, а тому Верховною Радою готується проект змін до Закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо земельних ділянок багатоквартирних будинків» [1].

З однієї сторони це чудова реформа і заклик до змін. Проте, як бачимо із таблиці 1, добровільне створення ОСББ практикується лише в Україні та Росії.

Зважаючи на це, процес створення ОСББ у нас в країні не дуже активно відбувається. Вважаємо, що основною причиною чому мешканці багатоповерхівок не створюють ОСББ є страх змін і не бажання брати на себе відповідальність за свій будинок в цілому.

Помешкання у багатоквартирних будинках приватизовані практично повністю, самі ж будинки залишаються у комунальній власності, їх обслуговують комунальні підприємства. Люди звикли до системи обслуговування яка функціонувала, а саме низька якість послуг, проте за мінімальними тарифами. Зате за такої системи вони могли ні про що не хвилюватися і вже тим паче не нести за свій будинок повної відповідальності.

Ще однією вагомою причиною, чому люди звичайних багатоповерхівок не хочуть створювати ОСББ є те, що більшість людей вважають, що це черговий «хіт» від органів виконавчої влади. Вони вважають, що місцева влада таким чином перекладає відповідальність за стан застарілої інфраструктури будинків на самих мешканців. Мається на увазі те, що будинок, його інфраструктура, прибудинкова територія перестають бути об'єктом інтересів і капіталовкладень з боку місцевої

влади. Тече дах, згорів мотор у ліфта, відбулася несправність на дитячому майданчику або у внутрішньобудинкових трубах — грошей на їх ремонт з міського бюджету не виділятимуть. Доведеться підвищувати квартирну плату або збирати з мешканців цільові внески.

Також вагомою перепорою створення ОСББ є те, що відсутня об'єктивна інформація, а отже існує замала кількість інформації про користь і потрібність ОСББ. Це підтверджують результати дослідження проведеного «Ресурсним центром для розвитку ОСББ» (м. Львів) [2] (табл. 2).

Таблиця 2. Ставлення людей до ідеї створення ОСББ

Ставлення до процесу створення ОСББ (100% мешканці багатопверхівки)		
Підтримують ідею створення ОСББ	Противники ОСББ	Байдужі
65-70 % Молоді та середнього віку, освічені люди, підприємці та люди з постійним доходом	20-25 % Працівники ЖК сфери, пенсіонери, малоосвічені люди	5-10 %

65-70 % — люди які підтримують ідею створення ОСББ. Проте є причини через які ці люди не створюють ОСББ, а саме: зайнятість, відсутність професійних навичок в управлінні житловою нерухомістю, недостатня інформованість.

Вважаємо, що необхідно здійснювати промоцію та популяризацію створення цих утворень, щоб змінити ставлення людей до ОСББ .

На нашу думку, процес створення та функціонування ОСББ триватиме, адже це дійсно дієвий механізм для змін ЖК сфері у нас в країні. Люди повинні зрозуміти, що вони самі повинні навести лад у своїх домівках і взяти на себе відповідальність за ефективне управління власним будинком.

Література:

1. Проект Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо земельних ділянок багатоквартирних будинків» від 03.12.2015 р. N 3576
2. http://www.urbanproject.lviv.ua/php_uploads/data/articles/ArticleFiles_32_OSBB_2_book.pdf
3. <https://uk.wikipedia.org/wiki>

**ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ АУДИТУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА
ПІДПРИЄМСТВІ**

Вельбой Сніжана Володимирівна

студентка

кафедра бухгалтерського обліку та оподаткування

Навчально-науковий інститут бізнес технологій «УАБС» Сумського

державного університету

м. Суми, Україна

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. Кравченко О.В.

Velboi Snizhana Volodymyrivna

student

Department of Accounting and Taxation

Educational and Research Institute of Business Technology «UABS»

m. Sumy, Ukraine

Research advisor – Candidate of Economic Sciences Kravchenko O.V.

На великих промислових підприємствах виробничі запаси займають більше 50% у складі оборотних активів та є основою готових виробів, тому їх наявність повинна підтримуватись у потрібній кількості та асортименті. Виходячи з цього, важливим є формування повної та достовірної інформації про наявність і рух виробничих запасів, а також правильна організація внутрішнього контролю за їх використанням. Для підвищення рівня ефективності контролю за використанням і обліком виробничих запасів на підприємствах проводять аудит операцій, пов'язаних з їх рухом.

Загальні питання методики внутрішнього аудиту висвітлені в працях вітчизняних вчених, зокрема, М.Т. Білуха, В.Я. Савченко, В.В. Сопко, Я.А. Гончарук, Л.К. Сук, М.С. Пушкар, А.П. Кулаковська та ін. Проте єдиної думки щодо порядку його проведення немає, що і вказує на актуальність даного дослідження.

Процедура проведення аудиту запасів підприємства є однією з найскладніших та найбільш трудомістких. В ході такої перевірки можна побачити всі помилки та порушення, які виникають у обліку виробничих запасів. Аудиторська перевірка займає досить багато часу, адже на підприємствах, особливо великих за масштабом, виробничі запаси мають багато найменувань та номенклатурних номерів, що робить перевірку тривалою за часом.

На рисунку 1. зображена схема аудиту виробничих запасів на підприємстві.



Рисунок 1. Порядок проведення аудиту виробничих запасів на підприємстві

Аудиторська перевірка виробничих запасів, як і будь-яка інша перевірка, має свої інформаційні джерела. До них відносять внутрішні документи підприємства, нормативно-правова база, первинні документи, договори з контрагентами, звітність підприємства. Особливо важлива перевірка саме первинних документів, адже вони відіграють значну роль у складанні регістрів та звітності підприємства. В результаті перевірки документів аудитор виділяє основні порушення щодо ведення на підприємстві обліку виробничих запасів. Перевірка документів аудитором може бути вибірковою чи суцільною. Зазвичай, аудитори проводять вибіркову перевірку. Суцільна перевірка займає багато часу та є матеріально-затратною, тому вона не завжди доцільна. Тому важливо аудитору оцінити систему внутрішнього контролю і після цього вирішувати, яку перевірку використовувати. Якщо після оцінки внутрішнього контролю на підприємстві виявиться, що він є не досить ефективним, тоді аудитору треба буде проводити суцільну перевірку.

В ході аудиторської перевірки аудитору допомагають отримати аудиторські докази такі методи аудиту, як: інвентаризація, перерахунок ТМЦ, усне опитування, аналітичні процедури та ін.

При проведенні інвентаризації аудитор:

- спостерігає за виконанням інвентаризаційних процедур;
- вибірково перевіряє правильність підрахунку;
- у випадку встановлених відхилень вимагає пояснень;
- перевіряє оцінку запасів та правильність її відображення [1].

Під час проведення аудиту виробничих запасів аудитор перевіряє чи правильно оприбутковані запаси підприємством та чи здійснене оприбуткування в повному обсязі. Щоб це виявити аудитор зіставляє дані документів від постачальників з даними прибуткових документів. Далі звіряються записи про надходження матеріальних цінностей в первинних документах та регістрах обліку. Важливим при цьому є перевірка правильності кореспонденцій рахунків, адже можливі випадки, коли цінності відносять на інші рахунки, а не оприбутковують.

При перевірці аудитор може стикатися з тим, що документи складені не в той

момент, коли була здійснена сама операція. Для цього аудитор перевіряє документи на порядок їх заповнення та складання, перевіряючи, в першу чергу, дати заповнення на відсутність помилок. Крім дати він перевіряє кількість, номенклатуру, ціну. Дана перевірка здійснюється у таких документах як: рахунок-фактура, накладні, прибутковий ордер, господарські договори.

Аудитору також необхідно перевірити розрахунок оцінки вибуття запасів. Це робить для того, щоб побачити чи дотримується підприємство наказу про облікову політику. Перевіривши такі розрахунки, можна підтвердити чи використовує підприємство той метод оцінки вибуття запасів, який вказують в наказі про облікову політику.

Проблемним аспектом є перевірка законного списання запасів при їх втратах. Аудитор звертає свою увагу на розмір допустимих втрат, а точніше наскільки правильно підприємство його визначило. Розмір допустимих втрат важливий при зберіганні запасів, пересортуванні. Звісно, звертається увага і на оформлення актів. Акти інвентаризації, в цьому випадку, досліджуються не за всі періоди, а лише за ті, які підтверджуються документами щодо використання відходів чи їх вивезення.

Правильність визначення первісної вартості запасів є ще одним проблемним аспектом аудиторської перевірки. Аудитор не може бачити весь ланцюг витрат понесених на закупівлю запасів, тому і виникає вся складність. Часто зустрічається що підприємство включає витрати до первісної вартості навмисно, не списуючи в витрати звітного періоду.

За справедливою вартістю оцінюються запаси, які внесені в статутний капітал засновниками, і виходячи з цього аудитор повинен перевірити чи об'єктивно обрана справедлива вартість і чи узгоджена вона з учасниками. Особливої уваги потребує питання пов'язане з відображенням транспортно-заготівельних витрат, адже середній відсоток таких витрат розраховує підприємство самостійно. Саме тому завдання аудитора перевірити чи правильно цей відсоток розрахований та чи правильно списані ТЗВ в кінці місяця.

Важливим для аудитора в ході перевірки ознайомитися з правилами видачі довіреностей на отримання виробничих запасів. Це необхідно для того, щоб зрозуміти що запаси на даному підприємстві не списуються без їх оприбуткування та без оформлення відповідних документів на них. При здійсненні операцій з запасами на підприємствах типовими помилками є: незадовільне ведення бухгалтерського обліку, неправильна організація складського господарства, часткове оприбуткування запасів, арифметичні помилки в документації, нераціональність у використанні матеріалів, завищення собівартості матеріалів, несвоєчасність проведення інвентаризації, неправильне визначення сум дооцінок та уцінок, наявність надлишкових запасів чи їх нестача, порушення порядку списання матеріалів, ненормований відпуск матеріалів у виробництво [2; 3].

Отже, для кожного підприємства проведення аудиту виробничих запасів є важливим та необхідним процесом, адже він дозволяє уникати певних помилок у веденні обліку на майбутнє. Розглянута методика проведення аудиту виробничих запасів на підприємстві дозволить значно скоротити час перевірки, встановити законність, доцільність та достовірність операцій з виробничими запасами. Крім цього значно підвищуються гарантії виявлення помилок в ході перевірки, які будуть

відображені у висновку аудитора.

Література:

1. Гордієнко Н.І. Аудит, методика і організація: навчальний посібник [Текст] / Н.І. Гордієнко, О.В. Харламова. – Харків : ХНАМГ. – 2007. – с. 32.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» від 20.10.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua.
3. Чернелєвський Л.М. Аудит: теорія і практика : навч. посібн. [Текст] / Чернелєвський Л.М., Беренда Н.І. – К. : Хай-Тек Прес, 2008. – с. 81–89.

ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Вербицька Галина Любомирівна

к.е.н., доцент, доцент

кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва

Національний університет «Львівська політехніка»

м. Львів, Україна

THE ATTRACTION OF FOREIGN INVESTMENTS INTO ECONOMY OF UKRAINE: PROBLEMS AND PROSPECTS

Verbytska Halyna Liubomyrivna

Candidate of economic sciences, associate professor, associate professor

the Department of Management and international entrepreneurship

National University "Lviv Polytechnic"

Lviv, Ukraine

Ефективна діяльність компаній і фірм у тривалій перспективі, забезпечення високих темпів їхнього розвитку та підвищення конкурентоспроможності в умовах переходу до ринкової економіки значною мірою визначаються рівнем їхньої інвестиційної активності і діапазоном інвестиційної діяльності. В умовах переходу до ринку інвестиційна діяльність залежить насамперед від можливостей фінансування капітальних вкладень.

Вітчизняні підприємства в Україні, як і в більшості країн з перехідною економікою, відчувають дефіцит капіталу, прогресивних технологій, розвинутого менеджменту. Одна з основних причин цього — недостатня кількість інвестиційних ресурсів. Тому актуальною постає проблема пошуку можливих джерел формування інвестиційних ресурсів, серед яких особливе значення для вітчизняних підприємств займають іноземні інвестиції. Вони є вкрай необхідними українським підприємствам, оскільки без сторонньої допомоги і кредитів, серйозних валютних ін'єкцій з боку розвинутих країн сьогодні прорив у технологіях, якості, структурній перебудові здійснити просто нереально.

Світовий досвід показує, що країни з перехідною економікою не в змозі самостійно швидко і ефективно вирішити проблеми економічного росту без

залучення і ефективного використання іноземних інвестицій. З підвищеною інвестиційною активністю пов'язується і відомий економічний феномен останнього періоду — бурхливе економічне піднесення «нових індустріальних країн» Азії: Південної Кореї, Тайваню, Сінгапуру, Гонконгу. У тому ж контексті нині можна говорити вже і про Таїланд. У цих країнах за відносно стислий термін створено стабільні економічні структури з досить великим і динамічним експортним потенціалом, здатним швидко адаптуватися до кон'юктури світового ринку, що змінюється, здійснений перехід до широко фронтального розвитку сучасних наукомістких галузей економіки.

Іноземні інвестиції відіграють значну роль в економічному розвитку будь-якої держави незалежно від рівня її економічного розвитку та сприяють економічному зростанню приймаючої економіки на основі ефективнішого використання національних ресурсів. Діяльність іноземних інвесторів вирішує окремі соціальні проблеми. Певною мірою –проблему зайнятості, створюючи нові робочі місця. Іноземні компанії беруть участь у формуванні загального рівня заробітної плати, оскільки частина працівників приймаючого господарства зайнята на їх підприємствах. Дочірні компанії і філії впливають на формування попиту на робочу силу з боку національних фірм і на рівень оплати місцевих працівників. Іноземний капітал змінює умови конкуренції місцевих виробників і цим непрямим шляхом також впливає на рівень оплати праці в приймаючій економіці.

Незважаючи на очевидні позитивні зрушення у поживленні інвестиційних процесів, Україна на сьогодні не є інвестиційно привабливою в порівнянні не тільки з країнами із розвинутою ринковою економікою, а й з окремими східноєвропейськими країнами [1,2]. Це пов'язано з впливом таких чинників як: відсутність надійного законодавства, яке б захищало права приватних інвесторів; відсутність механізму реалізації наявних нормативних актів; неточність податкового регулювання і його непередбачуваність навіть протягом року; відсутність ефективної інфраструктури для іноземного підприємництва; економічна і політична нестабільність (до економічних факторів, що не сприяють покращенню інвестиційного клімату в нашій державі, можна віднести, нестабільну систему зовнішньоекономічної діяльності; замкнутість української економіки на державах СНД, з якими зв'язки зараз порушено; незбалансованість економіки; неконвертованість національної валюти і непевність валютного ринку. Що стосується політичної нестабільності, то в Україні вона характеризується перш за все частою зміною уряду та змінами в інших ешелонах влади. корумпованістю владних структур, невизначеністю економічної стратегії); погана матеріально-технічна база і нерозвиненість інфраструктури; негативні фактори соціального характеру — це, перш за все, безробіття, зубожіння населення, розпад чисельних громадських структур тощо; фактична відсутність професійно підготовлених інформаційних і консультативних інфраструктур позбавляє інвестора точної економічної і правдивої, науково обґрунтованої інформації, що не дозволяє йому прийняти ефективні управлінські рішення; негативні геополітичні фактори, а саме: територіально-етнічні конфлікти, суперечки, сепаратистські виступи.

Оптимальна інвестиційна політика щодо активізації притоку іноземних інвестицій в Україну має повинна ґрунтуватися на таких засадах:

- створення стабільного законодавства, яке має забезпечувати державні гарантії захисту іноземних інвестицій протягом тривалого часу;
- сприяння залученню прямого продуктивного іноземного капіталу в сферу матеріального виробництва та встановлення державного контролю за його використанням;
- створення сприятливих умов для розвитку спільних підприємств, які займаються виробництвом;
- створення спільних підприємств за так званою китайською схемою, яка передбачає з самого початку володіння контрольним пакетом акцій підприємства українською стороною, згодом, через 5-7 років, українськими мають бути 75% акцій, і ще через 10-12 років спільне підприємство стає повністю українським;
- заборона ввезення спільним підприємством застарілої продукції та технологій, які в розвинених країнах вважаються вичерпаними;
- розробка та прийняття законодавчої бази щодо страхування ризиків спільних підприємств;
- розмежування в спільних підприємствах частки українських та іноземних партнерів відносно валюти та контролю за рухом української частки валюти з метою запобігання вивезенню її за межі країни.

Література:

1. Дудчик О.Ю. Інвестиційна привабливість України / О.Ю. Дудчик, І.С. Пашикян, А.Г. Соловйова // Економіка і суспільство. – 2016. – Вип. 2. – С. 541-548.
2. Мангушев Д.В. Прямі іноземні інвестиції: український та світовий контекст / Д.В. Мангушев, В.К. Пилипчук, Н.О. Смірнова // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2016. – Вип. 5. – Т. 21. – С. 37-41.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ В ДОСЛІДЖЕННІ ТЕНДЕНЦІЙ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Вінічук Марія Володимирівна

стариший викладач

кафедра фінансів та обліку

економічний факультет

Львівський державний університет внутрішніх справ

м. Львів, Україна

ECONOMIC-MATHEMATICAL METHODS AND MODELS IN THE STUDY OF THE SHADOW ECONOMY TRENDS UKRAINE

Vinichuk Mariia Volodymyrivna

phD, Senior lecturer

department of Finance and Accounting

faculty of Economics

Lviv State University of Internal Affairs

m. Lviv, Ukraine

Соціально-економічний розвиток України відбувається в умовах ринкової трансформації та модернізації економіки України. Загострення напруженої соціально-економічної ситуації в країні, під впливом зниження обсягу фінансування усіх сфер економіки, істотного підвищення рівня тіньової економіки до 40% у 2015 р. та 41% у I кварталі 2016 р. [1] та її впливу на показники соціально-економічного розвитку й соціальної компоненти економічної безпеки держави спровокована анексією АР Крим та ескалацією військових дій на Сході країни. Усе це спричинило найбільшу економічну кризу за роки незалежності України, втрату значної частини промислового та експортного потенціалу. В умовах 2015 р. ВВП країни склав лише 77,9 % від рівня 2008 р., а ВВП на одну особу скоротився до 2,1 тис дол. США (рівень Конго та В'єтнаму) [2]. Надвисокий рівень інфляції (48,7% у 2015 р.) та зниження на 22,2 % реальних наявних доходів населення у поєднанні з девальвацією національної грошової одиниці призвели до збільшення обсягів «тіньової» економіки, підвищення рівня корупції у всіх сферах суспільства та до вразливості й незахищеності домінуючої частини населення, так як країна посіла у 2015 р. 62 місце з 133 країн за Індексом соціального розвитку (за розрахунками Social Progress Imperative).

За таких умов основні зусилля державних непослідовних антикризових заходів торкнулись бюджетної консолідації, фіскальної дисципліни та тарифної політики. Сукупність зазначених чинників вимагає пошуку нових підходів до проблеми оцінки рівня тіньової економіки України та вжиття невідкладних заходів щодо методів боротьби з нею.

Проблеми тіньової економіки розкриваються у працях З. Варналія, Т. Васильціва, О. Власюка, В. Гейця, Я. Гончарука, В. Горбуліна, Я. Жаліло, Е. Лібанової, А. Мокія, А. Сухорукова, М. Флейчук та ін. Проте, до сьогодні в науковому дискурсі не знайшло відображення комплексне дослідження тенденцій тіньової економіки України з використанням економіко-математичних методів та моделей, що являється надзвичайно актуальним та якісно новим завданням для країн транзитивного типу, в тому числі і України.

Мегарегіоналізація, загострення геополітичних загроз, глобалізація світових економічних процесів та євроінтеграційні зусилля України спровокували на загальнодержавному рівні появу нової проблеми — тіньової економіки. На сучасному, глобалізаційному етапі розвитку світової економіки забезпечення зниження рівня тіньової економіки стає однією з основних проблем, що потребує невідкладного вирішення. Поширення фінансової кризи 2008–2010 рр. на всі регіони та країни світу, початок військового конфлікту на Сході України, анексія АРК поглибили процеси тінізації загостренням проблеми корупції, зростання рівня якої визначає збільшення обсягів та зростання рівня тіньової економіки.

Варто зауважити, що зростання рівня корупції зменшує доходи населення, швидше перерозподіляє їх на користь невеликої частки суспільства, стримує економічне зростання і гальмує соціально-економічний розвиток. Нелінійне програмування (модель Хоерла) з використанням програмного пакету Statistica 8,0 доводить нашу гіпотезу і засвідчує пряму залежність надмірного впливу індексу сприйняття корупції на ВВП на 1 особу — при викоріненні корупції у країні ВВП на 1 особу зростатиме. Значний вплив корупції на рівень тіньової економіки в Україні у

2009–2016 рр. (рис. 1) нами доведено за допомогою статистичного пакету *StatCrunch* 5,0. Необхідно зазначити, що тінізація спостерігається в усіх галузях національного господарства, зокрема в торгівлі, будівництві, у сфері нерухомості, транспорту. Загалом, згідно даних Міністерства економічного розвитку та торгівлі України [1] рівень тіньової економіки в Україні у 2011 р. та на початку 2012 р. знаходився у межах від 28 до 39 % ВВП. У 2014 р. він піднявся до 43%, у 2015 р. знизився до 40, а у 2016 р. знову піднявся на 1% до 41%. Державна фіскальна служба України оцінює рівень тіньової економіки у 30%, а за розрахунками Національного інституту стратегічних досліджень, рівень тіньової економіки становить — 42% [3], що підтверджують і розрахунки австрійського економіста Ф. Шнайдера — понад 52% від офіційного ВВП [4].

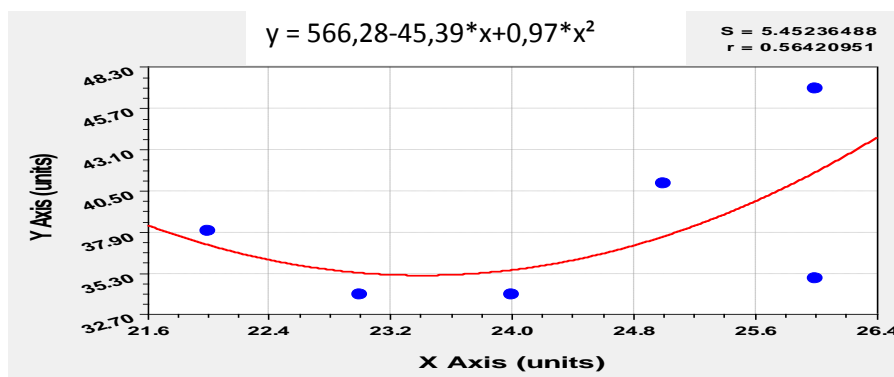


Рис. 1. Нелінійне програмування (модель Хоерла) впливу корупції на рівень тіньової економіки в Україні у 2009-2016 рр.

Розраховано за: [1; 5]

Необхідно зауважити, що збільшення обсягу ВВП на 1 особу в доларах США є передумовою зменшення рівня тіньового сектора економіки [6 с. 9], що, своєю чергою, безпосередньо впливає на рівень бідності та перебуває у міцному взаємозв'язку із корупцією в Україні. При цьому, результати дослідження взаємозв'язку бідності та тіньової економіки з використанням методу огортаючих даних (англ. — *Data envelopment analysis* — DEA-аналіз) у програмному пакеті *OnFront* за період 2009–2015 рр. (рис. 2) дають можливість припустити, що в економічно розвинених регіонах нашої країни меншою мірою звертається увага на показники бідності, таким чином, дбаючи про екстенсивний розвиток адміністративних одиниць та спричиняючи зростання тіньового сектора економіки. У той же час, проведений аналіз зuboжіння населення України впродовж останніх років з використанням того ж інструментарію DEA-аналізу свідчить, що у 2013–2015 рр. тіньова економіка та інфляційні процеси найбільшою мірою деструктивно впливали на рівень бідності, що вимагає невідкладного корегування напрямів державного регулювання у цій сфері.

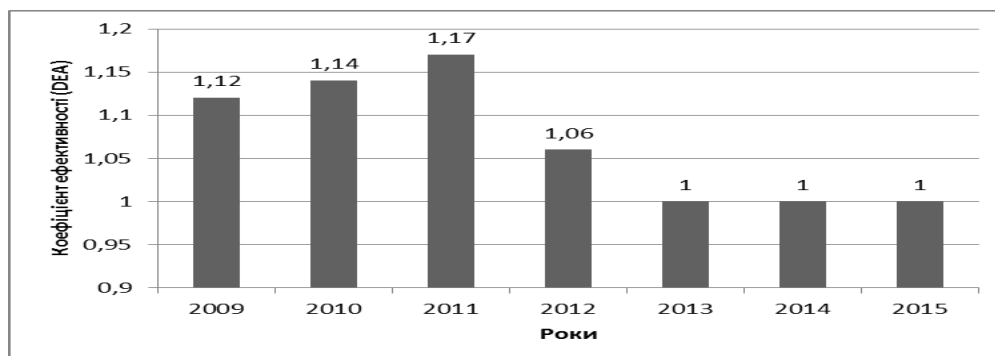


Рис. 2. Коефіцієнт ефективності (DEA) щодо поглиблення бідності, внаслідок поширення тіньової економіки в Україні, 2009-2015 рр.

Розраховано за: [1; 2]

Таку ситуацію можна пояснити зростанням економічної самостійності регіонів та ступеня їх насичення і повноти використання ресурсів.

Водночас, групування регіонів за рівнем бідності у 2015 р. (за допомогою багатовимірного (кластерного) аналізу (програмний пакет Statistica 8,0)) (табл. 1) дає змогу розподілити області України на кластери з високим, середнім та низьким рівнем бідності та доводить екстенсивний соціально-економічний розвиток таких регіонів, як Житомирська, Рівненська й Тернопільська області. Варто відзначити, що у промислово-розвинутих, припортових та прикордонних регіонах рівень бідності спостерігається значно нижчий.

Таблиця 1. Групування регіонів України за рівнем бідності населення у 2015 р.

Область	Номер кластера	Евклідова відстань
Житомирська	1	3,73
Рівненська		5,57
Тернопільська		1,83
Донецька		3,80
Луганська		5,00
Вінницька	2	3,60
Волинська		4,50
Дніпропетровська		0,90
Івано-Франківська		1,60
Київська		4,60
Кіровоградська		4,70
Львівська		0,30
Одеська		3,80
Полтавська		5,40
Сумська		6,80
Херсонська	0,50	
Хмельницька	0,70	
Закарпатська	3	3,91

Запорізька		1,19
Миколаївська		1,31
Харківська		1,99
Черкаська		2,81
Чернівецька		1,71
Чернігівська		2,81
м. Київ		9,39

Розраховано за: [2]

Застосування кластерного аналізу набуває актуальності оскільки кластер, в економічному розумінні, — це модель соціально-економічного розвитку, за якої виникає можливість комплексного дослідження в секторі формування кластеру з урахуванням місцевих умов та підтверджує нашу гіпотезу про необхідність розроблення політики боротьби з бідністю та тонізацією економіки, як необхідних складових соціально-економічного розвитку країни на регіональному рівні з урахуванням умов геополітичного та економічного розміщення регіону.

Водночас, економетричне дослідження основних показників соціально-економічного розвитку та тіньової економіки України на основі методики нечіткої логіки (пакет MathLab 6.0) переконливо підтверджують наявність в країні значного сектора тіньової економіки та її безпосередній вплив на соціально-економічний розвиток (рис. 3).

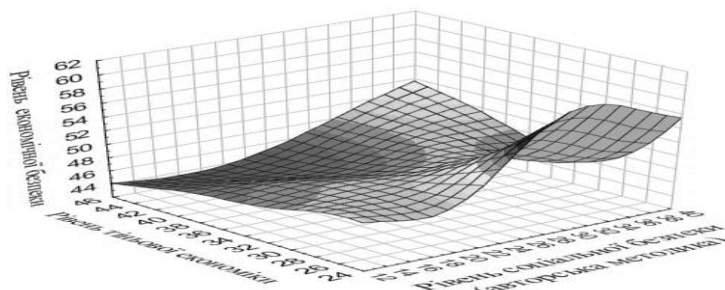


Рис. 3. Взаємозв'язок між рівнем соціальної, економічної безпеки та тіньової економіки в Україні, 2000–2018 рр. (2017–2018 рр. – прогнозні дані)

Розраховано за: [1; 2]

Поряд із цим, основна складність аналізу взаємозв'язку тіньової економіки із показниками економічної безпеки з погляду сталого соціально-економічного розвитку держави, полягає у відсутності точного визначення основних категорій, які б надавали можливість проведення кількісної оцінки соціально-економічних явищ та процесів. Виникає проблема точного та достовірного вимірювання рівня тіньової економіки та чинників впливу на неї, тому важливим питанням у даному контексті є методика їх кількісного оцінювання, що можна досягнути за допомогою економіко-математичного прогнозування та моделювання з використанням сучасних ІТ-технологій.

Таким чином, аналіз тенденцій тіньової економіки та основних показників соціально-економічного розвитку України доводить наявність в країні значного сектора тіньової економіки. Сьогодні низький рівень тінізації економіки та високий рівень економічної безпеки входить у систему першочергових пріоритетів країн, що вирішують різні завдання економічного розвитку й функціонування, до числа яких належить і Україна.

Література:

1. Тенденції тіньової економіки в Україні I квартал 2016 р. Офіційна веб-сторінка Міністерства економіки та економічного розвитку і торгівлі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
2. Офіційна веб-сторінка Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році». – К. : НІСД, 2015. – 684 с.
4. Schneider F. The Shadow Economy in Europe / F. Schneider. – Chicago, Illinois: A.T. Kearney, 2015.
5. Corruption Perceptions Index 2015. Corruption remains a global threat. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cpi.transparency.org/cpi2013/results/>.
6. Гончарук Я.А. Вплив тіньового сектора та корупції на економічні системи. / Я.А. Гончарук, М.І. Флейчук // Економіка і прогнозування. Науковий журнал. № 2, 2009. – К.: ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». – 2009. – 160 с. С. 7-22.

ДІАГНОСТИКА СТАНУ АТМОСФЕРНОГО ПОВІТРЯ

Воляк Леся Романівна

*к.е.н., асистент кафедри статистики та економічного аналізу
Національний університет біоресурсів і природокористування України
м. Київ, Україна*

DIAGNOSIS OF CONDITION OF THE ATMOSPHERE

Voliak Lesia

*Ph.D., assistant Department of Statistics and Economic Analysis
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
Kyiv, Ukraine*

Вплив господарської діяльності на природно-ресурсний потенціал призводить до різкого погіршення його якісного стану й асиміляційних можливостей відтворення, загострює проблеми узгодження соціально-економічних і екологічних цілей подальшого розвитку суспільства. Відсутність належного інформаційного забезпечення даних процесів спричиняє необґрунтовану експлуатацію природно-ресурсного середовища внаслідок недостатнього розуміння людством важливості збереження довкілля. Звідси випливають нові пріоритети, а саме цілеспрямоване управління еколого-економічними процесами на макро-, мезо- та мікрорівнях для

збереження і відтворення асиміляційного потенціалу природно-ресурсного потенціалу.

Дослідження тенденцій даного розвитку зумовлено двома чинниками. По-перше, різке зростання впливу екологічних чинників на господарську діяльність підприємств веде до збільшення економічних витрат на відтворення природних ресурсів. По-друге, через забруднення довкілля знижується якість продуктів харчування, що є неприйнятним з погляду екологічної безпеки та вимагає збільшення витрат на подолання цих негативних наслідків. Отже, відтворення необхідно розглядати не лише з економічної позиції, але й екологічної — відповідність стану природно-ресурсного потенціалу, нормативної якості його компонентів впливу на господарську діяльність, що викликає потребу в активізації природоохоронних заходів підприємств.

Неврахування якості природно-ресурсного потенціалу при зростанні обмеженості ресурсів спричинене, в основному, використанням переважно економічних методів управління й орієнтацією на ринкові відносини у сфері природокористування. Внаслідок цього зростає необхідність удосконалення забезпечення управлінського персоналу всіх рівнів релевантною інформацією щодо стану, використання та відтворення ПРП, що сприятиме дотриманню нормативних параметрів економічного розвитку із урахуванням сучасних екологічних і соціальних вимог. Діагностика природно-ресурсного потенціалу дає змогу оцінювати рівень наявного потенціалу та його освоєння в процесі господарського використання.

Одним із основних видів забруднення навколишнього середовища є викиди в атмосферне повітря. Аналіз стану атмосферного повітря здійснено на основі дослідження динаміки змін кількості викидів як стаціонарних, так і пересувних джерел (рис. 1).

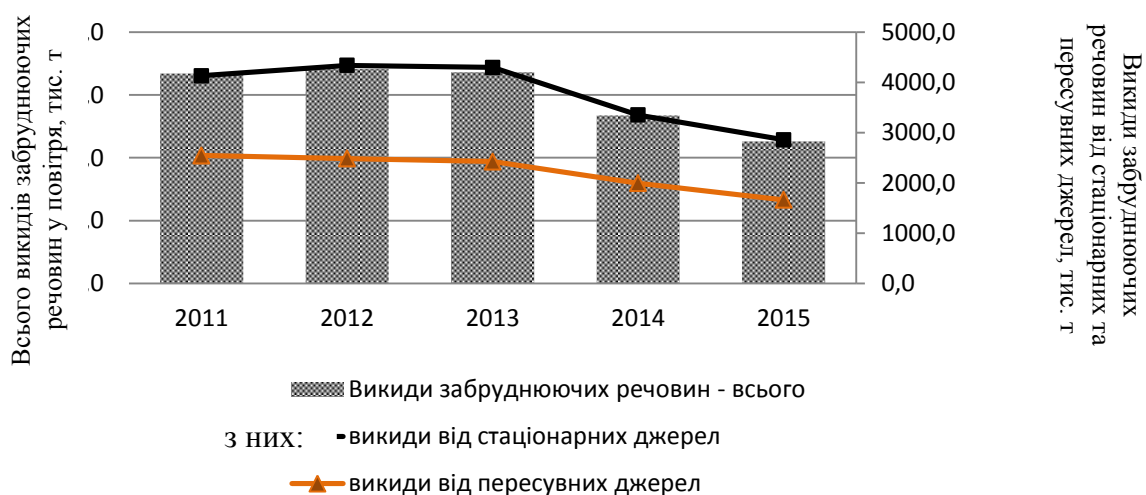


Рис. 1. Динаміка викидів в атмосферне повітря України (розраховано на підставі [1])

Протягом 2011–2015 рр. можна простежити зниження викидів забруднюючих речовин у повітря на 2156,7 тис. т. В основному це відбулося за рахунок скорочення діяльності підприємств промисловості та відсутності інформації щодо викидів в

Автономній республіці Крим та Донецькій і Луганській областях, а не проведенням ресурсозберігаючої політики.

Основними забруднювачами повітряних ресурсів виступають підприємства переробної промисловості. Їх викиди становлять 59 % від загальної кількості. Проте на одне підприємство даної галузі припадає лише 400,8 т викидів забруднюючих речовин порівняно з добувною промисловістю — 1754,3 т на підприємство і виробництвом та розподіленням газу та води — 3180,2 т.

Найменше впливає на забруднення повітряних ресурсів сільське господарство — 71,4 т з розрахунку на підприємство (рис. 2). Проте, слід врахувати певну похибку, оскільки не всі підприємства, зокрема сільськогосподарські, подають інформацію щодо викидів у навколишнє середовище. Крім того, це пов'язано зі зменшенням розміру підприємств, а також різким скороченням поголів'я тварин, особливо великої рогатої худоби.

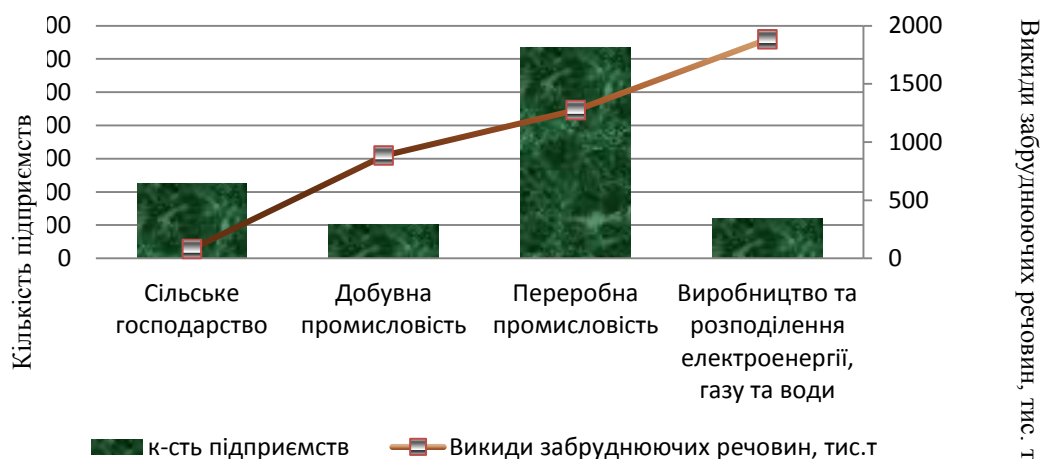


Рис. 2. Викиди забруднюючих речовин у 2015 р. за основними видами діяльності (розраховано на підставі [1, 2])

Як наслідок забруднення атмосферного повітря можна вважати стан ґрунтів, які виступають депонентом забруднення. Через урбанізацію території ґрунтовий покрив міст зазнає більших змін у порівнянні із ґрунтами агросфери: підвищується антропогенного навантаження на ґрунти, їх забруднення шкідливими речовинами, що призводить до зміни фізичного і хімічного складу, порушення кругообігу речовин, структури, властивостей ґрунтів, загибель ґрунтових організмів, порушення процесу самоочищення та врешті-решт деградація ґрунтового покриву і як наслідок зниження якості виробництва сільськогосподарської продукції.

Збільшення обсягів виробництва зумовлює підвищення антропогенного навантаження на навколишнє середовище внаслідок інтенсивнішого залучення природних ресурсів та енергії, що у результаті призводить до зростання викидів у навколишнє середовище. Найшкідливішим з них є діоксин вуглецю. Його утворення у процесі виробництва становить лінійну залежність із валовим регіональним продуктом (ВРП) (рис. 3).

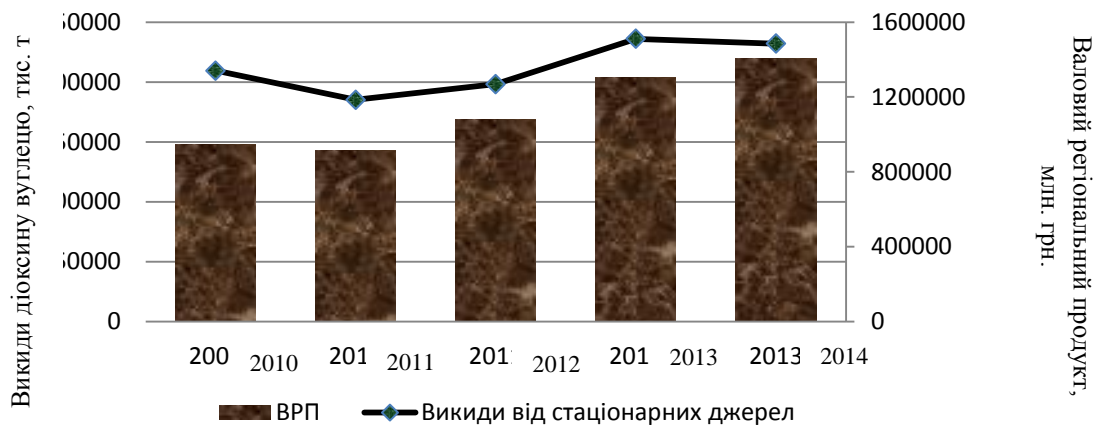


Рис. 3. Динаміка викидів діоксиду вуглецю та ВРП в Україні (розраховано на підставі [1, 2])

Результати кореляційно-регресійного аналізу підтверджують, що зі зростанням валового регіонального продукту (x_1) на 1 млн грн. викиди діоксиду вуглецю ($\hat{Y}x_1$) зростають на 0,1 тис. т, що свідчить про інтенсивний шлях розвитку економіки. Сформована економетрична модель має такий вигляд:

$$\hat{Y}x_1 = 112888,9 + 0,1x_1 \quad (1)$$

Про тісноту залежності свідчить величина коефіцієнта кореляції який становить 0,88. Розрахований на його основі коефіцієнт детермінації вказує на те, що 77 % варіації викидів діоксиду вуглецю зумовлено зростанням виробничих потужностей, які представлені валовим регіональним продуктом, що у сукупності з іншими факторами негативно впливають на навколишнє середовище.

Отже, така ситуація свідчить про неврахування екологічного фактора при виробництві продукції. Зі зростанням виробничих потужностей зростають і прибуток підприємств, і доходи населення, але природно-ресурсний потенціал зазнає невідворотної шкоди. Це свідчить про необхідність забезпечення ефективного управління процесами екологічного забруднення, в тому числі атмосферного повітря. Важливим напрямом до цього є раціоналізація використання природних ресурсів з урахуванням можливостей їх відновлення.

Література:

1. Довкілля України / за ред. Н.С. Власенко // Державна служба статистики України. – Київ : Державна служба статистики України, 2015. – 234 с.
2. Статистичний щорічник України за 2015 рік / за ред. О.Г. Осауленко. – Київ : Державна служба статистики України, 2016. – 552 с.

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ

Висторон Єлизавета Сергіївна

студентка групи МПП-14

кафедра менеджменту і маркетингу

факультет економіки та менеджменту

«Донецький Національний Технічний Університет»

м. Покровськ, Україна

Науковий керівник — Мирошніченко Г.Б.

MODERN TECHNOLOGY MANAGEMENT ORGANIZATION

Vystorop Elizabeth S.

student group MPP-14

Management and Marketing department

Economics and Management

"Donetsk National Technical University"

Pokrovsky, Ukraine

Scientific adviser — Miroshnichenko G.B.

Постановка проблеми. На даний час з розвитком науки і технологій, управління організацією займає важливе місце в успішному його функціонуванні, оскільки ефективно впровадження інноваційних технологій управління потребує формування відповідного механізму та удосконалення напрямів управління діяльністю організацій в цілому.

Аналіз останніх досліджень. Теоретико-методологічні підходи до оцінки сучасних технологій управління організацією були предметом дослідження багатьох вітчизняних і зарубіжних авторів, зокрема, А.В. Курінного, Н.А. Волошко, І.В. Ковріжних, М.М. Іщенко, М. Г. Крилова [3], Г.В. Ковалішиною та ін., які зробили свій внесок у формування і розвиток оціночної бази ефективності технологій управління організацією, як необхідної умови вдосконалення системи управління господарюючим суб'єктом в цілому її окремих елементів.

Метою роботи є дослідження і систематизація теоретичних аспектів ефективності сучасних технологій управління організацією, виділення їх тенденцій та перспектив.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління організацією — це безперервний процес впливу на продуктивність працівника, групи або організації в цілому з метою досягнення найкращих результатів з позиції поставленої мети. «Управляти — означає вести організацію до її мети витягуючи максимальні можливості зі всіх наявних в її розпорядженні ресурсів.» — так охарактеризував процес управління А. Файоль [1].

Завдання управління полягає у виборі кращих способів досягнення поставлених цілей за допомогою впливу на керовані об'єкти з урахуванням дії на них різних факторів. Перш за все, розглянемо саме поняття «управління». Один з відомих вчених в галузі управління Пітер Ф. Друкер подає таке пояснення даного терміна: «Управління — це особливий вид діяльності, який перетворює неорганізований натовп в ефективну цілеспрямовану і продуктивну групу. Управління як таке є і

стимулюючим елементом соціальних змін, і прикладом значних соціальних змін». У сучасному підручнику В.М. Серова пропонується наступне визначення управління організацією: по-перше, «це функція організованих систем різної природи, що забезпечує збереження їх певної структури, підтримання режиму діяльності, реалізацію їх цілей і програм», по-друге, — «процес впливу суб'єкта на все те, що він намагається підкорити своїй волі, змінити, перетворити, направити на досягнення поставлених мети».

Для вирішення завдань управління підприємством була поставлена мета розробки класифікації управління за обраними критеріями. Так як управління реалізується за допомогою виконуваних функцій, то перший критерій — функції управління. Другий критерій — технології управління, які представляють собою процеси і способи для реалізації функцій. З визначення «управління» слід, що в системі суб'єкт впливає на об'єкт, а спосіб впливу — метод, який є третім критерієм (рис. 1).

Технологія управління — це безупинний творчий процес підтримки стійкого режиму функціонування системи шляхом прийняття і реалізації господарських рішень. До цього процесу зводиться вся діяльність менеджера організації як суб'єкта управління своєї системи. Технологічний процес управління складається з ряду послідовних дій — етапів, кульмінацією яких є ухвалення рішення. Необхідність у вирішенні виникає при наявності проблеми чи ситуації, що виявляється як наслідок розходження між реальністю і необхідним (бажаним) станом системи. Технологічний процес прийняття і реалізації рішення (технологія управління) складається з ряду послідовних етапів, кількість яких може бути різною. Усе залежить від ступеня їхньої деталізації і суміщеності [1, с.375)].

Зміст технології управління залежить від виду і складності об'єкта управління, кваліфікації працівників і видів використовуваних технічних засобів. Технологія управління включає огляд обстановки, підготовку інформації, розробку і прийняття рішень, доведення їх до виконавців і контроль в ході виконання цільових програм або будівельних проектів. В рамках одного підприємства можуть застосовуватися кілька технологій управління.

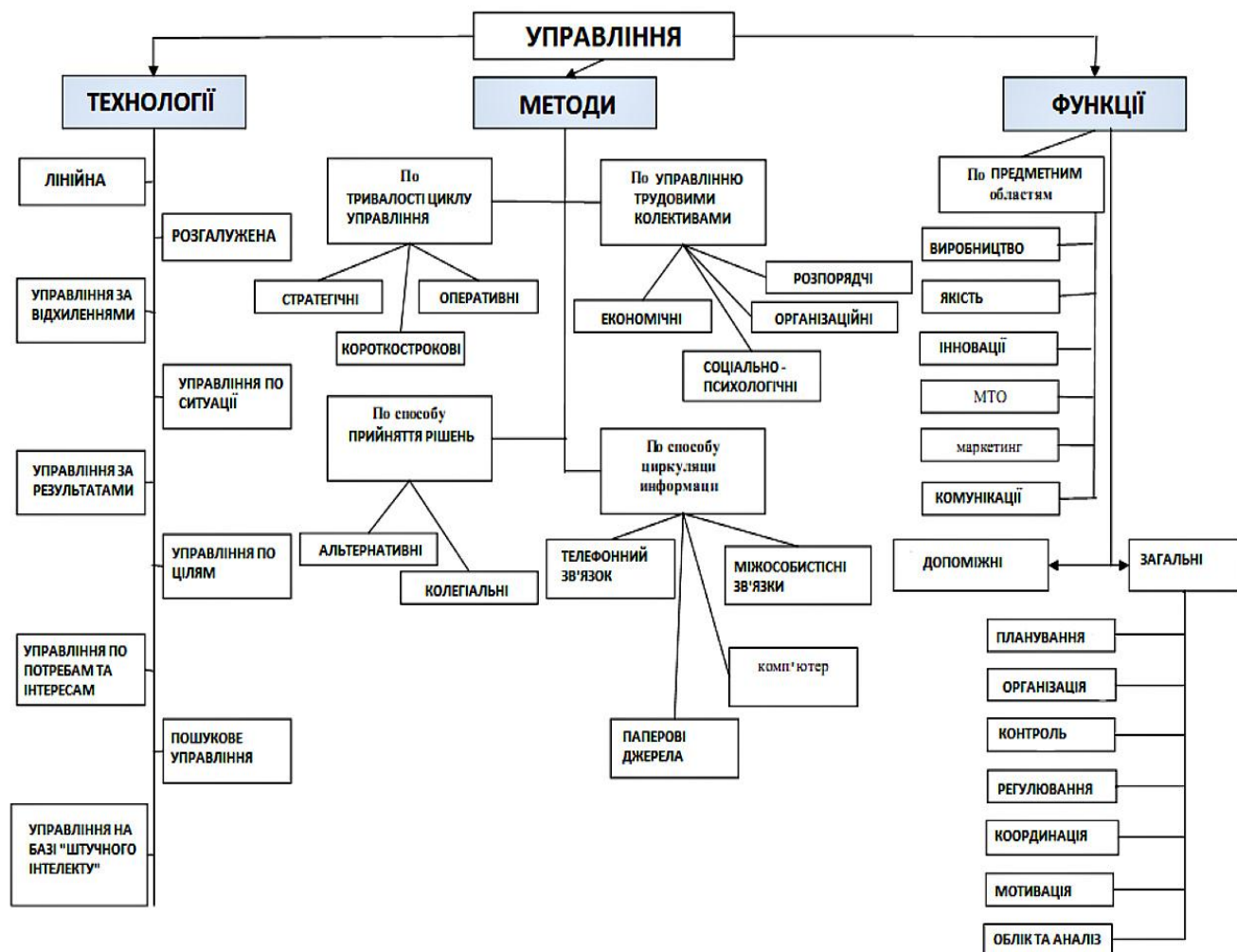


Рис. 1. Класифікація управління за технологіями, методами і функціями

Виділяють наступні технології управління:

- лінійна технологія являє собою сувору послідовність окремих робіт і операцій, які проводяться відповідно до заздалегідь наміченим планом;
- розгалужена технологія управління застосовується в ситуації, коли неможливо однозначно визначити одну кінцеву мету і оцінити ситуацію. Запланований результат досягається шляхом рішень, що розробляються в кількох напрямках;
- технологія управління за відхиленнями заснована на тому, що їх усунення можливе або силами виконавців, або при їх значному розмірі за безпосередньої участі керівника. Даний підхід передбачає здійснення ретельного спостереження і аналізу відхилень;
- управління по ситуації використовується при високого ступеня невизначеності, коли фази управлінського процесу проходять незалежно один від одного, а менеджер приймає оперативні рішення в постійно мінливих умовах, ґрунтуючись на ситуації, що склалася;

- технологія управління за результатами пов'язана з посиленням функції координації та взаємодії всіх підрозділів підприємства. Найбільш ефективна дана технологія в організаціях, де невеликий час між прийняттям рішення і результатом;
- технологія управління по цілям вимагає наявності на підприємстві сильного аналітичного підрозділу. Управління можна розділити на наступні види: просте цільове, програмно-цільове і регламентне. При простому цільовому управлінні керівником визначаються тільки кінцева мета і терміни, без шляхів її досягнення. Програмно-цільове управління передбачає призначення цілей, механізмів та термінів для кожного етапу досягнення цілей. Регламентне управління застосовується на рівні економіки в цілому, задається кінцева мета, обмеження за параметрами і ресурсів;
- технологія управління по потребам та інтересам пов'язана зі стимулюванням діяльності людини через його потреби (їжа, житло, відпочинок, здоров'я і т.д.) і інтересів (матеріальні, соціальні, естетичні);
- пошукове управління засноване на повній ясності завдань. В даному випадку рішення розробляється, відштовхуючись від мети в зворотній послідовності;
- технологія управління на базі «штучного інтелекту» здійснюється за допомогою інформаційних систем з застосуванням сучасних технологій і технічних засобів [3].

Технологія розглядається як найважливіший засіб створення і підтримки конкурентної переваги, що піднімає її до рівня стратегічного капіталу, яким потрібно грамотно керувати на всіх поверхах компанії. Будь-яка діяльність фірми, включаючи стратегічне планування, маркетинг, збут, виробництво, кадри, фінансування може розглядатися, як використання технологій, що здатні збільшити конкурентоздатність фірми. У цілому, стратегічний менеджмент технологій не обмежується рамками галузей зі швидким технологічним розвитком. При широкому погляді на технології і виробництво ніяких «низьких» технологій не існує [4, с.189].

Зрозуміло, що такі важливі елементи стратегічного технологічного менеджменту, як прогнозування розвитку технологій, включення розвитку технологій у бізнес-план фірми актуальні для стратегії управління підприємством будь-якого масштабу. Відповідні підходи мають цінність для малої технологічної фірми, великого науково-виробничого підприємства, наукової установи, інвестиційного заснування, що орієнтується на прямі інвестиції в економіку. Саме стратегічне управління технологічним середовищем, що змінюється, повинне стати запорукою тривалого успіху виробничих фірм, зв'язаних з наукомісткими продуктами, і економіки в цілому.

Перетворення потенціалу знань у комерційний успіх — проблема міжнародна, зв'язана з глобалізацією світової економіки. У цьому зіграло ведучу роль розвиток засобів комунікації, що дозволили компаніям на новому рівні координувати діяльність своїх вилучених підрозділів, зв'язувати їх з покупцями і постачальниками. Не менше значення має глобальна масова культура споживання і розваг, керована засобами комунікації [5, с.312].

Висновок. Таким чином, сучасні технології управління - це комплекс інноваційних та організаційних технологій, що розвиваються, як еволюційно так і революційно, дивлячись на розвиток людства та його світобачення і потреби на даний

період часу нашої цивілізації. Та найголовнішим є те, що людина, тобто працівник створює основу організації, її головну рушійну силу.

Керівник повинен добре розуміти, що всі його дії, націлені на змінення виду чи структури організації, стикається з певними умовами, звичками, правилами і процедурами, характерними для працівників даної організації. Тому зруйнувати застарілу структуру важко не тільки технологічно, але, ще більш важко психологічно.

Питання управління підприємством актуальні і в наш час, так як ефективне управління дозволяє створити умови для оптимального функціонування всіх підрозділів підприємства, що може бути виражено в якісній продукції, виконанні всіх робіт і замовлень у строк, отриманні прибутку, необхідної для поточної роботи організації, і її подальшого розвитку, ресурсозбереження тощо.

Література:

1. Монастирський Г.Л. Теорія організації – Тернопіль: ТНЕУ, 2014 – 284с.
2. Герчикова И.Н. Менеджмент: підручник для вузів, - М., ЮНІТІ, 1997, 506с.
3. Сахарова О.В. Управління: технології, методи та функції, 2012.
4. Любимова Н.Г. Менеджмент - шлях до успіху, - М., Агропромиздат, 1992, 342с.
5. Уткін Є.А. Управління фірмою, - М., 1996, 564с.

АНАЛІЗ РОЗДРІБНОГО ТОВАРООБОРОТУ

Ястремський Максим Михайлович

Студент

кафедра автоматизованих систем і моделювання в економіці

факультет економіки і управління

Хмельницький національний університет

м. Хмельницький, Україна

Сорока Людмила Олександрівна

Студентка

кафедра фінансів

банківської справи та страхування

факультет економіки і управління

Хмельницький національний університет

м. Хмельницький, Україна

Науковий керівник – канд. екон. наук Проскрович О.В.

ANALYSIS OF RETAIL COMMODITY TURNOVER

Yastremskiy Maksym Mykhajlo

student, department of CASS and design in an economy

faculty of economy and management

Khmelnytskyi natsionalnyi universytet

m. Khmelnytsky, Ukraine

Forty Lyudmyla Oleksandr

student department of of finances

banking and insurance

faculty of economy and management

Khmelnytskyi natsionalnyi universytet

m. Khmelnytsky, Ukraine

Scientific leader – kand. economic of sciences of Proskrovich O.V.

Актуальність дослідження. Розвиток сучасної економіки сформував нові підходи щодо ефективного управління роздрібним товарообігом, як одного із основних показників економічного та соціального розвитку держави загалом, та окремого підприємства зокрема. Сьогодні роздрібний товарообіг є не лише основним показником господарської діяльності торговельного підприємства, але і важливим показником соціально-економічного розвитку країни, який виражає економічні відносини, що виникають на кінцевій стадії руху товарів зі сфери обігу в особисте споживання [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вирішення окремих проблем, пов'язаних з організацією аналізу товарообігу підприємств, зробили такі вчені: Бланк І.О., Гринів Б.В., Мазаракі А.А., Мішин О.Ю., Марцин В.С., Яковлев Ю.П. Однак, як свідчить аналіз останніх публікацій, у повному обсязі завдання аналізу товарообороту підприємства оптової торгівлі ще не знайшли свого відображення у науковій літературі. Відбувається перегляд традиційних підходів щодо методики аналізу товарообороту з урахуванням сучасних вимог торговельного

менеджменту, тому попередні розробки науковців на сьогодні потребують удосконалення з урахуванням набутого практичного досвіду.

Виклад основного матеріалу. Роздрібний товарообіг є складним і багатогранним показником, оскільки він характеризує обсяг товарної маси, що перейшла зі сфери товарного звернення до сфери особистого споживання. Традиційно, роздрібний товарообіг являє собою обмін товарів на гроші, в основному на грошові доходи населення, характеризує як грошовий виторг торгівлі, так і суму витрат на покупку товарів [2].

До складу роздрібногo товарообороту входить виручка від продажу безпосередньо населенню споживчих товарів для особистого споживання як за готівку, так і за розрахункові чеки банків, через організований споживчий ринок, тобто спеціально організовану торговельну мережу усіма діючими підприємствами незалежно від відомчої підпорядкованості, форм власності та господарювання, а також виручка, одержана через касу неторговельних підприємств, організацій, установ від продажу безпосередньо населенню товарів власного виготовлення, закуплених на стороні або одержаних за бартером [1].

Питання теорії і практики ефективного управління роздрібним товарообігом підприємств досліджувало багато вчених, тому у економічній літературі існують різні підходи економістів відносно трактування поняття роздрібногo товарообігу та визначення його економічної сутності. Найпоширеніші з них наведені у таблиці 1.

Різноманітність підходів до визначення сутності товарообороту свідчить про неоднозначність його тлумачення в наступних аспектах [4]:

Таблиця 1. Визначення поняття роздрібногo товарообігу [5]

Автори	Визначення
Мазаракі А.А. [3, с. 96]	роздрібний товарообіг характеризує обсяги продажу безпосередньо населенню споживчих товарів для власного користування
Гринів Б.В. [2, с. 6]	роздрібний товарообіг — це обсяг реалізації товарів населенню й іншим споживачам через організований споживчий ринок у грошовому виразі
Фастовець А.А. [6, с. 51]	роздрібний товарообіг визначається як кількісний показник, що характеризує кінцеву стадію руху товарів у сфері обігу, коли товари зі сфери обігу надходять у сферу особистого (індивідуального або спільного) споживання шляхом їх обміну на грошові доходи
Бланк І.О. [1, с. 142]	товарообіг торговельного підприємства — сума продажу ним споживчих товарів за певний період часу, при цьому роздрібний товарообіг характеризує продаж споживчих товарів населенню та іншим кінцевим споживачам, що завершує процес їх обігу на споживчому ринку

– характеристика товарообороту як економічної категорії доповнена відносинами, пов'язаними з рухом товарної і грошової маси, сервісними послугами, товарооборот при цьому оцінюється як логістична категорія;

– значення товарообороту як завершальної стадії процесу руху товарів у сферу споживання доповнено його роллю в забезпеченні підвищення якості життя населення;

– як оціночний показник, товарооборот характеризує не тільки торгівлю, але й економічну, політичну, соціальну ситуацію в державі, відіграє провідну роль у формуванні валового внутрішнього продукту країни, використовується для оцінки її позицій на світовому ринку споживчих товарів.

Для узагальнення різних визначень товарообороту як економічної категорії слід трактувати його як комплексну систему соціально орієнтованих економічних відносин суспільного відтворення на стадії обміну грошових доходів населення на споживчі товари.

Важливою ланкою процесу управління діяльністю підприємства роздрібною торгівлі є проведення аналізу товарообігу для виявлення загальних тенденцій розвитку товарообороту щодо повноти задоволення платоспроможного попиту населення на товари та можливостей отримання підприємством роздрібною торгівлі необхідного прибутку при досягнутому обсязі та структурі товарообороту. Аналіз товарообороту проводиться у фактичних і порівняних цінах у такій послідовності [5]: оцінка обсягу товарообігу, його динаміки, складу, структури; факторний аналіз та визначення можливості врахування невикористаних резервів при плануванні обсягу реалізації на майбутній період.

Сутність факторного аналізу товарообігу полягає в оцінці впливу різних факторів на зміну суми товарообороту. Серед таких факторів в економічній літературі виокремлюють ті, що пов'язані з товарними фондами; використанням матеріально-технічної бази; з елементами ринкової кон'юнктури; соціальними чинниками [2].

На обсяг товарообороту негативно впливає чисельність торгового персоналу та середня кількість днів відпрацьованих одним працівником за рік. Зазвичай позитивно на обсяг товарообігу впливає лише зміна середньогодинної виручки одного працівника. Але й цей показник можна збільшити за рахунок покращення організації праці, внутрішнього сумісництва, механізації та автоматизації робіт щодо сортування, фасування, пакування товарів, за необхідності — додаткове залучення працівників. Аналіз цінового фактору на роздрібний товарообіг загалом та за окремою номенклатурою товарів дозволяє визначити: вплив зміни цін на обсяг товарообігу та рівня цін підприємства порівняно з конкурентами та середньогалузевими цінами. На обсяг товарообігу впливають і соціальні чинники щодо рівня організації праці та відпочинку, матеріального стимулювання персоналу, психологічного клімату у колективі тощо [5]. Тому, резервами збільшення товарообігу є покращення рівня трудових показників (середньорічна чисельність торгового персоналу та середньої кількості днів, відпрацьованих одним працівником за рік), коригування цінової політики, удосконалення соціального клімату в колективі.

Аналізу товарообороту підприємства роздрібною торгівлю охоплює такі взаємопов'язані етапи [1]:

1) визначення обсягів продажу товарів та надання платних послуг: за окремими асортиментними позиціями, структурними підрозділами, районами діяльності підприємства, торговельними об'єктами і по підприємству в цілому;

2) оцінка ступеню, ритмічності і рівномірності виконання плану товарообороту;

3) аналіз динаміки загального обсягу товарообороту, його товарної структури, рівномірності та сезонності реалізації окремих видів товарів;

4) ранжування асортиментного портфелю за ABC–аналізом, XYZ–аналізом, кросс-категоріальним аналізом, адаптованою матрицею VCG, методом Дібба–Сімкіна для визначення місця і ролі окремого товару в асортиментному портфелі підприємства та прийнятті обґрунтованих управлінських рішень, пов'язаних з організацією його закупок та продажу;

5) аналіз суми і структури чеків для визначення тенденцій у середовищі покупців, складу товарообороту;

6) оцінка ефективності використання ресурсів та окремих торговельно-технологічних операцій із застосуванням показника товарообороту;

7) оцінка факторів, які впливають на обсяги та структуру товарообороту;

8) оцінка економічних меж передбачає розрахунок критичних обсягів діяльності підприємства роздрібною торгівлі — точки ліквідації, точки беззбитковості, точки мінімального рівня рентабельності.

Тому, сучасна економічна ситуація потребує розвитку теорії і практики аналізу товарообороту підприємства роздрібною торгівлі, адекватної сучасним вимогам.

В сучасних умовах господарювання, для покращення розвитку роздрібною торгівлі в Україні, необхідно здійснити оптимізацію роздрібною мережі, покращити структуру товарообігу, збалансувати попит і пропозицію, інтенсивно розвивати віртуальні магазини та електронну комерцію, легалізувати «тіньовий сектор» роздрібною торгівлі. Всі вони мають соціальну спрямованість і економічний зміст, тому повинні реалізовуватися комплексно в межах ефективної системи управління і державної політики[1].

Висновки. Отже, роздрібний товарообіг є важливою і невід'ємною частиною ринкової системи. Його аналіз проводиться для виявлення тенденцій розвитку, для оцінки наскільки успішно виконується план і чи достатньо повно задовольняється платоспроможний попит населення на товари. Активізація процесів ефективного і раціонального розвитку роздрібною торгівлі сприятиме вирішенню цієї проблеми на інноваційно-інвестиційних засадах, що потребує планового структурно збалансованого розвитку сучасних об'єктів торгівлі. Варто створити передумови для зростання платоспроможного попиту, сприяти розвитку ринкових інститутів для забезпечення підприємницької активності, подолання технологічної відсталості торгівлі, створення сприятливого клімату для розвитку малого бізнесу в торгівлі. Все це може забезпечити сталий розвиток торгівлі та економіки України загалом.

Література:

1. Бланк І.О. Фінансове забезпечення розвитку підприємств / І.О. Бланк, Г.В. Ситник та ін. / За ред. проф. Бланка І.О. – К. : КНТЕУ, 2011. – 344 с.
2. Гринів Б.В. Аналіз товарообігу підприємств роздрібною торгівлі : навч. посібн. / Б.В. Гринів. – Київ : «Центр учбової літератури», 2011. – 392 с.
3. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства : підручник для вузів / А.А. Мазаракі, Л.О. Лігоненко, Н.М. Ушакова та ін.; під ред. проф. Н.М. Ушакової. – К.: Хрещатик, 1999. – 800 с.
4. Стасюк Н.В. Организационно-экономические направления регулирования товарооборота / Н.В.Стасюк // Теория и практика коммерческой деятельности: сб.

науч. тр. [по материалам междунар. науч.-практ. конф.] – Красноярск, 2007. – С. 185-188.

5. Самко М.С. Особливості факторного аналізу роздрібного товарообігу підприємств [Електронний ресурс] / М.С. Самко // Управління розвитком. – 2013. – № 11 (15). – С. 87–90. – Режим доступу до журн.: http://www.nbuu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Uproz/2013_11/u1311sam.pdf

6. Фастовець А.А. Економіка підприємства : навч. посібн. для студентів вищих навчальних закладів / за ред. А.А. Фастовець. – К. : НМЦ "Укрпросвіта", 2000. – 572 с.

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Єрмакова Олена Олександрівна

магістрант

кафедра міжнародної економіки

Сумський державний університет

м.Суми, Україна

Науковий керівник – док. екон. наук Макаренко М.І.

PROBLEMS AND PERSPECTIVES FOREIGN INVESTMENT IN UKRAINE

Yermakova Olena Oleksandrivna

Undergraduate

International Economics

Sumy State University

Sumy, Ukraine

Scientific leader - D.Sc. (Economics) Makarenko M.I.

Виходячи зі світового досвіду, іноземні інвестиції виступають джерелом фінансування розвитку підприємств при нестачі власних фінансових ресурсів. При їх досить ефективному використанні країна може і не відчувати дефіциту внутрішнього інвестування, а водночас підвищити рівень вітчизняного виробництва та конкурентоспроможності продукції на світовому ринку завдяки використанню новітніх технологій і управлінському досвіду інших країн. До того ж використання іноземних фінансових ресурсів допомагає вийти із кризи і налагодити стосунки на світовому ринку.

Відповідно до чинного законодавства України під іноземними інвестиціями розуміються цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності з подальшою метою отримання прибутку [1]. Основну частку іноземних інвестицій становлять прямі інвестиції, під якими за визначенням МВФ розуміють інвестиції, що здійснюються за межами національних кордонів, головною метою яких є розширення виробництва товарів і послуг, а також закупівлі товарів для імпорту в країну базування або експорту в треті країни [2].

Спостереження за надходженням в Україну прямих іноземних інвестицій (ПІ) здійснюється Національним банком України, а також Державною службою статистики України. У дослідженні використано статистичні данні, сформовані українською державною статистикою, оскільки вона відображає найбільш повний галузевий, регіональний і міжкраїнний розподіл.

Незважаючи на те, що за період незалежності України відбулось значне підвищення її інвестиційної привабливості, в останні роки можемо спостерігати істотне зменшення ПІ в українську економіку. Причин такого сповільнення можна назвати багато: стан війни, у якому перебуває Україна, макроекономічне гальмування, зупинення низки промислових підприємств, стрімка девальвація та інфляція, зниження рівня споживання тощо.

У період з 2009 по 2013 рік надходження прямих іноземних інвестицій були регулярними і стабільними. Піком став 2013 рік, коли надійшло майже 60 млн. дол. США. Проте, протягом останніх трьох років відбулось значне зменшення ПІ (на 22%), і станом на 01.10.2016 р. вони становлять 45 152,2 млн. дол. США.

Характеризуючи ПІ під різними кутами зору, розглянемо їх географічну структуру. Формування цієї структури залежить від багатьох чинників, серед яких, безперечно, головним є розвиток зовнішньоекономічних зв'язків з країнами-партнерами. Вже досить тривалий час основним економічним партнером України виступає Європейський Союз, тоді як до 2002 року ними були Росія і США.

Так, в жовтні 2016 року основними надавачами іноземного капіталу в Україні були країни ЄС (близько 75% загальних інвестицій в економіку), а також Росія, США та ін. Іноземні фінансові ресурси були отримані з більш ніж 120 країн світу в загальній сумі 45,1 млрд. дол. США. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає більше 83% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр, Нідерланди, Німеччина, Російська Федерація, Австрія, Велика Британія, Віргінські острови, Франція, Швейцарія, Італія [3].

Серед багатьох дослідників існує думка, що головною метою іноземного інвестування в економіку України є використання вітчизняного ринку для отримання швидкого прибутку. Окрім того, існує схильність інвесторів до фінансових махінацій, в тому числі відмивання прибутку. Наприклад, високий рівень інвестування з Нідерландів і Віргінських островів пояснюється значними пільгами для зареєстрованих осіб. Щодо галузевих пріоритетів, то вищезгадані країни вкладають свої кошти в фінансову і страхову діяльність, а також в оптову і роздрібну торгівлю, комунікації, інформацію та телекомунікації, харчову і хімічну промисловість тощо.

Незважаючи на значні вкладення капіталу в економіку країни, за оцінками внутрішніх і зовнішніх суб'єктів інвестиційний клімат в Україні залишається несприятливим. Серед причин, які зумовлюють несприятливий інвестиційний клімат в країні, можна назвати наступні: нестабільність українського законодавства, сильний податковий тиск, бюрократизм і корупція в місцевих і центральних органах влади, стан війни в країні [4].

Але разом з тим існує і низка позитивних факторів, які на жаль, не є здобутками нашої економіки, а наданими від природи потенційними можливостями:

– вигідне геополітичне розміщення (країна має вихід до Чорноморського басейну і розташована на перехресті транспортних шляхів Європа – Азія, Північ – Південь);

– високий рівень природно-ресурсної забезпеченості (за кількістю розвіданих запасів марганцевих руд Україна — друга в світі і перша — серед країн СНД);

– дешева кваліфікована робоча сила (середньомісячна зарплата в Україні в рази менша від інших розвинених країн світу);

– місткий споживчий ринок (за урядовими оцінками річна місткість українського споживчого ринку — 32,122 млрд. дол. США).

За оцінками Європейської Бізнес Асоціації на початок червня 2016 року Індекс Інвестиційної Привабливості України становить 2,88 бала, що на 0,31 пункту більше, ніж за попередні шість місяців. За весь час визначення індексу (з 2008 року) він ніколи не перевищував рівня 4 балів: найбільше значення зафіксоване наприкінці 2010 року — 3,4 бала. Такий низький рівень інвестиційної привабливості можна пояснити наступними несприятливими факторами:

- невпевненість інвесторів у подальшому співробітництві;
- високі темпи інфляції в країні;
- відсутність чіткої стратегії, щодо заохочення інвестицій;
- тривала економічна і політична нестабільність в державі;
- нерівномірність іноземного інвестування в регіони та ін.

Незважаючи на колосальні зусилля, спрямовані на поліпшення інвестиційного клімату та залучення більшого обсягу іноземних інвестицій у вітчизняну економіку, на даному етапі необхідно ужити низку заходів для оптимізації інвестиційного потенціалу країни [5].

Так, з метою поліпшення інвестиційного клімату в Україні доцільно ужити такі заходи:

- поліпшення економічної і політичної ситуації, шляхом виходу країни з економічної кризи і подолання нестабільності;
- запровадження нових підходів до оподаткування іноземних інвесторів з метою їх заохочення до інвестиційної діяльності;
- досягнення рівномірного розподілу отриманих фінансових ресурсів по всіх регіонах України;
- забезпечення стабільності законодавства в сфері оподаткування та інвестування;
- розвиток інфраструктури бізнесу шляхом запровадження технопарків та інших осередків підприємництва.;
- створення позитивного іміджу держави на міжнародній арені [6].

У результаті дослідження виявлено, що в останні роки відбулось значне зменшення ПІІ до України, що можна пов'язати з нестабільною політичною та економічною ситуацією в державі. Так, станом на жовтень 2016 року сума отриманих іноземних ресурсів складає 45,1 млрд. дол. США, що на 22% менше ніж в минулі «до кризові» роки.

Основними інвесторами країни стали переважно країни Європейського Союзу, а також Росія та ін. Найбільшу частку серед них становить Кіпр, який інвестує в національну економіку трохи більше ніж 24%.

Україна має досить потужний інвестиційний потенціал, який на жаль не є реалізованим через чинники макроекономічного характеру. Такий стан справ дозволяє стверджувати, що існує необхідність обґрунтування та імплементації виваженої політики, в межах якої доцільними є підвищення прозорості інвестиційного ринку, удосконалення системи захисту іноземних інвестицій, раціонального розподілу отриманих фінансових ресурсів між галузями шляхом розробки та впровадження системи заходів інвестиційного та структурного спрямування. Всі вищезазначені заходи мають сприяти підвищенню інвестиційної привабливості України на міжнародному ринку, що значно прискорить не тільки відновлення потенціалу країни, але й надасть імпульсу соціально-економічному розвитку країни.

Література:

1. Закон України: «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.96 р. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: // <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Інвестологія: наука про інвестування: навч. посібник / за ред. д-ра екон. наук, проф. С.К. Реверчука. – К. : Атака, 2001. – 264 с.
3. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Носова О.В. Інвестиційний клімат в Україні: основні напрями поліпшення / О.В. Носова // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 1(6). – с. 59 -65.
5. Офіційний сайт Державного агентства України з інвестицій та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.in.gov.ua/index.php?get=212>.
6. Шик Л.М., Скоробогатова Н.Є. Стан іноземного інвестування в Україну: проблеми та шляхи їх вирішення / Л.М. Шик, Н.Є. Скоробогатова // – 2010. – №3(7). – с. 217-224.

**РАЗРАБОТКА МЕР ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ КОМПАНИИ**

Закриев Ахмед Балаудинович

*Студент Экономического колледжа
Московского городского педагогического университета
г. Москва, Россия*

Якунькин Лев Михайлович

*Студент Экономического колледжа
Московского городского педагогического университета
г. Москва, Россия*

Научный руководитель — канд. экон. наук Виноградская Н.А.

**DEVELOPMENT OF MEASURES FOR THE MORE EFFECTIVE USE OF
FINANCIAL RESOURCES COMPANY**

Zakriev Ahmed Balaudinovich

*The student of Economic College
Moscow state pedagogical University
Moscow, Russia*

Yakunkin Lev Mihailovich

*The student of Economic College
Moscow state pedagogical University
Moscow, Russia*

Supervisor — candidate of economic Sciences Vinogradskaya N.A.

Актуальность исследования связана с тем, что рост эффективности использования финансовых ресурсов и, как следствие, высокая инвестиционная привлекательность предприятия означает устойчивый денежный поток, гарантирует и высокую рыночную стоимость предприятия. Исторически главные субъекты российской экономики – топ менеджмент и собственники предприятий – по-прежнему мыслят исключительно в терминах денежного потока. Альтернативой этому подходу является подход с точки зрения капитализации, когда в центре внимания находится стоимость компании [1].

И тот и другой аспект инвестиционной привлекательности абсолютно немислим без повышения внутренней эффективности управления предприятием. При этом весьма важным становится умение обеспечить оптимальное использование ресурсов и имущества с целью генерирования прибыли от основной деятельности. Также предприятиям, которые нуждаются в инвестиционных ресурсах, необходимо обеспечить прозрачность бизнеса и объективность информации, отражаемой в официальной отчетности [2, 3].

Инструментом для достижения указанных целей является стратегическое корпоративное развитие предприятия, причем, достижение внешних задач невозможно без реализации внутренних задач, поэтому в первую очередь, необходимо было выявить проблемы исследуемого предприятия, применив инструменты анализа ключевых показателей его эффективности (табл.1).

Таблица 1. Анализ темпов прироста ключевых показателей за 2014-2015 гг.

Наименование показателя	2014 год	2015 год
1. Темпы роста прибыли, %	2,67	4,30
2. Темпы роста реализации, %	17,87	18,75
3. Темпы роста капитала, %	59,03	38,94
4. Темп прироста совокупных затрат, в %	24,72	24,11
Коэффициент интенсивности использования ресурсов в основной деятельности предприятия, $K_{ИИР}$	1,38	1,29

Установлено, что «золотое правило» экономики явно не соблюдается: темпы роста прибыли меньше темпов роста выручки, что позволяет предположить недостаточную интенсивность использования ресурсов. Расчеты показывают, что за анализируемый период наблюдается исключительно экстенсивное использование ресурсов. В 2015 году темпы прироста выручки составили 18,75%, а темпы прироста совокупных затрат составили 24,11%, а производственных затрат 24,73 %, коммерческих и управленческих расходов соответственно 25,35 % и 10,18 %. Отсюда следует вывод, что основная проблема, заключается в неконтролируемом приросте расходов на финансирование основной деятельности.

Анализ динамики и структуры себестоимости основной деятельности позволил установить конкретную статью расходов, генерирующую преимущественный прирост себестоимости по сравнению с иными агрегированными макро-группами затрат. В таблице 2 представлена информация для анализа структуры и динамики статей затрат по предприятию.

Таблица 2. Анализ динамики статей себестоимости за 2014-2015 гг., тыс. руб.

Показатель	Период		Динамика изменения затрат	
	2014 год	2015 год	тыс. руб.	в %
Сырье, материалы, запчасти, комплектующие (МТР)	64,77	60,63	13 987 163	16,74
Фонд оплаты труда (включая социальное страхование)	16,21	18,15	8 292 838	39,65
Энергоресурсы	1,48	1,34	234 730	12,2
Амортизация	5,18	6,24	3 349 591	50,1
Общехозяйственные расходы	11,06	12,40	5 697 580	40,0
Налоги, включаемые в себестоимость	1,30	1,24	335 683	20,1
Итого, себестоимость	100,00	100,00	31 899 586	24,73

При общем темпе прироста себестоимости на 24,11% расходы по обеспечению материально-техническими ресурсами увеличились почти на 39,65%. Еще три статьи расходов по обеспечению основной деятельности показали значительный прирост — это фонд оплаты труда (+39,65%), амортизация (+50,1%), общехозяйственные расходы (+40%). Увеличение расходов на оплату труда обусловлено тем, что ежегодно предприятие повышает оплату труда на 13-15%. Амортизационные

отчисления увеличились за счет расширения материально-технической базы более чем на 20%. Общехозяйственные расходы показали прирост, обусловленный созданием собственного подразделения НИОКР, в задачи которого входит разработка высокотехнологичных инновационных решений.

Основная причина увеличения расходов на МТР в абсолютном выражении и доли МТР в себестоимости, связана не с повышением цен от поставщиков (уровень инфляции и изменений цен на рынке сырья составил 8-15%). Прежде всего, он связан с отсутствием контроля над их движением и потребностями в таких ресурсах. Косвенным образом это подтверждается накоплением запасов, в балансе запасы в стоимостном выражении увеличились на 33,16%, а кредиторская задолженность на 843,41%.

То есть, основная проблема, снижающая эффективность использования ресурсов — это недостаточно эффективное управление затратами и в первую очередь закупкой материально-технических ресурсов, что приводит к иммобилизации денежных средств в запасах, увеличению кредиторской задолженности, отвлечению средств из оборота и снижению устойчивости [4].

Первые два аспекта влияют на показатели рентабельности и прибыли на одну акцию, третий аспект влияет на показатель коэффициента автономии, поскольку отвлечение средств из оборота априорно потенцирует потребность в привлечении заемного финансирования.

Соответственно и рентабельность активов составляет всего 10%. Рентабельность по EBITDA составляет значение 0,2, т.е. на каждую 1 тыс. руб. выручки предприятие устойчиво получает 200 руб. операционной прибыли. Тем не менее, чистые активы превышают уставный капитал более чем в 17 раз.

Анализ показал необходимость в разработке рекомендаций с учетом того, что сокращение затрат является более эффективным инструментом увеличения прибыльности, чем увеличение объема продаж: уменьшение затрат на 5-7% увеличивает прибыль на такую же величину, как и увеличение объема продаж на 30% при неизменной рентабельности. Изменение себестоимости существенно влияет на объем продаж, минимально необходимый для безубыточного функционирования предприятия, на выбор отпускных цен, на рентабельность и на привлечение необходимых инвестиционных ресурсов.

Для увеличения объема продаж зачастую необходимо дополнительное финансирование производства. Продажа дополнительного количества произведенной продукции может привести к дополнительным издержкам на реализацию. Снижение затрат позволит сохранить важное преимущество перед конкурентами — возможность применения гибкой ценовой политики.

Первым направлением совершенствования внутренней среды является оптимизация затрат, призванная снизить уровень иммобилизации средств в запасах и уровень кредиторской задолженности. За 2015 год совокупные потери от неэффективного расходования сырья составили 785 млн. руб. Согласно статистике, связано это в первую очередь с увеличением отходов в производстве практически в 2 раза. Необходимо дальнейшее совершенствование технологий производства, и за счет оптимизации использования сырья в основном производстве имеется потенциальная возможность рассчитывать на существенное снижение затрат.

Вторым направлением является совершенствование управления дебиторской задолженностью, доля которой в оборотных активах — 25 %, а долгосрочная задолженность увеличилась на 5%. Необходимо пересмотр механизмов кредитования за счет разработки лимитов долговой позиции, сокращения сумм задолженности и ранжирования дебиторов на основании формирования стандартных групп:

- группа А — наиболее важные дебиторы, те 20% на которые приходятся 80% дебиторской задолженности, которые заслуживают повышенного контроля, поскольку здесь усилия будут оправданными.

- группа В — дебиторы средней важности те, на которых приходится 15% дебиторской задолженности и требуют внимания лишь изредка.

- группа С — маловажные дебиторы те, на которых приходится 5% всей дебиторской задолженности. Этой группе не стоит уделять много времени.

Это дает возможность сформировать целевые аудитории должников и выбирать для каждой категории наиболее эффективные способы взыскания [5].

По итогам ранжирования долгосрочных дебиторов нами установлена необходимость пересмотра отношений с ООО «Прокат» и ООО «Глобус» в сторону ужесточения сроков оплаты (предоставления коммерческого кредита), либо за счет повышения отпускных цен для данного покупателя. Предприятие имеет потенциальную возможность сократить уровень дебиторской задолженности и увеличить приток денежных средств за счет пересмотра отношений с указанными контрагентами на сумму их долгосрочной дебиторской задолженности по итогам 2015 года, а именно на 240,3 млн. руб.

Литература:

1. Ларионова А.А. Модель финансового обоснования стратегий развития предприятия на основе концепции управления стоимостью // Дизайн и технологии. 2016. № 53 (95). С. 93-98.
2. Колоскова М.С., Круглова М.В., Виноградская Н.А. Признаки и особенности функционирования публичных акционерных обществ в Российской Федерации // В сборнике: Интеграция казахстанской науки в международное научно-образовательное пространство Сборник материалов Международной научно-практической конференции, секции «Инновационные технологии в образовании, науке и бизнесе». Редакционная коллегия: Байтенова Л.М., Уандыкова М.К., Тукенова Л.М.. 2016. С. 306-311.
3. Виноградская Н.А., Жагловская А.В. Корпоративные финансы / практикум / Москва, 2015. Сер. 2460
4. Вихрова Н.О. Комплексная оценка финансовой устойчивости предприятия на основе стандартной бухгалтерской отчетности // В сборнике: Актуальные проблемы и тенденции развития экономики организаций в России сборник научных трудов : к 15-летию кафедры аудита и контроллинга МГУДТ. Московский государственный университет дизайна и технологии. Москва, 2016. С. 56-62.
5. Хмельницкая Н.В. Разработка лимитов долговой позиции в целях нейтрализации финансовых рисков // В сборнике: Материалы докладов 49 Международной научно-технической конференции преподавателей и студентов в 2-х томах. 2016. С. 212-214.

**ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ВНЕДРЕНИЯ МЕРОПРИЯТИЯ ПО
ПРИОБРЕТЕНИЮ НОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ НА ФИНАНСОВЫЕ
РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Жук Марина Викторовна

старший преподаватель

кафедра экономики

экономический факультет

Витебский государственный технологический факультет

г. Витебск, Республика Беларусь

Финансовые результаты деятельности промышленной организации характеризуют показатели прибыли и рентабельности. В мировой науке до сих пор существуют различные подходы в трактовке происхождения и сущности прибыли:

– как экономическая категория, прибыль отражает доход, созданный в сфере хозяйственной деятельности в результате соединения различных факторов производства: труда, капитала, природных ресурсов, предпринимательской способности;

– как результативный показатель прибыль характеризует экономический эффект использования имеющихся ресурсов, успех (неуспех) в бизнесе, рост (снижение) объемов деятельности;

– как количественный показатель — это разность между ценой и себестоимостью товаров, между объемом продаж и издержками [1, с. 113].

В современных условиях промышленные организации рассчитывают прибыль от реализации продукции, работ, услуг; от текущей деятельности; от инвестиционной, финансовой деятельности; до налогообложения; чистую прибыль [2, с. 92].

Рентабельность — это относительный показатель эффективности деятельности организации, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования капитала, ресурсов, являющийся мерой доходности организации в долгосрочном периоде. В основе построения показателей рентабельности — отношение прибыли или к затраченным средствам на производство продукции, или к выручке от реализации, или к другим активам организации [3, с. 440].

Таким образом, можно выделить следующие показатели рентабельности:

по доходному подходу — рентабельность продаж, по затратному — рентабельность продукции, по ресурсному подходу — рентабельность основных, оборотных средств, совокупных активов, собственного капитала и др.

Представим в таблице 1 исходные данные для анализа и оценим динамику финансовых результатов на примере промышленной организации, основной вид деятельности которой — производство ковровых изделий.

Таблица 1. Исходные данные для анализа

Наименование показателей	Пред. год	Отч. год	Отклонение
1. Выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг, д. е.	280238	475115	194877
2. Полная себестоимость реализованных	197300	408738	211438

продукции, работ, услуг, д. е.			
3. Прибыль (убыток) от реализации товаров, работ, услуг, д. е.	82938	66377	-16561
4. Прибыль (убыток) от текущей деятельности, д. е.	82084	52250	-29834
5. Прибыль (убыток) от инвестиционной, финансовой деятельности, д. е.	- 13195	- 1206	11989
6. Прибыль до налогообложения, д. е.	68889	51044	-17845
7. Чистая прибыль, д. е.	68700	48840	-19860
8. Среднегодовая стоимость основных средств, д. е.	220949,5	331788,5	+110840
9. Среднегодовая стоимость собственного капитала, д. е.	133358	220387	+87029
10. Среднегодовая стоимость совокупных активов, д. е.	197633	318131	+120498
11. Рентабельность продукции (п.3 / п. 2 x 100), %	42,04	16,24	-25,8 п. п.
12. Рентабельность продаж (п.3/п.1x100), %	29,59	13,97	-15,62 п. п.
13. Рентабельность основных средств, %: – по прибыли от реализации (п.3/п.8 x 100) – по прибыли до налогообложения (п.6 / п. 8 x 100) – по чистой прибыли (п.7 / п. 8 x 100)	37,54 31,18 31,1	19,99 15,38 14,72	-17,55 п. п. -15,8 п. п. -16,38 п. п.
14. Рентабельность собственного капитала (п.7 / п. 9 x 100), %	51,52	22,16	-29,36 п. п.
15. Рентабельность совокупных активов (п.7 / п. 10 x 100), %	34,76	15,35	-19,41 п. п.

Таким образом, в исследуемой организации отмечается ухудшение финансовых результатов деятельности — снижение прибыли от реализации продукции, работ, услуг; прибыли от текущей деятельности; до налогообложения, чистой прибыли; уменьшение всех показателей рентабельности.

В современных условиях особое значение имеет производство конкурентоспособной, востребованной на рынке продукции, с высоким уровнем качества. Для исследуемой организации такой продукцией являются двухполотные ковровые изделия с ворсом из полипропиленовых жгутовых нитей «хит-сет» с увеличенной высотой ворса и плотностью по утку с наклонной выстрижкой ворсовых пучков по контуру рисунка, придающей объемность отдельным элементам на поверхности коврового изделия.

При наличии свободных производственных площадей, необходимых инженерных коммуникаций целесообразно для улучшения финансовых результатов деятельности осуществить мероприятие по приобретению нового оборудования за счет собственных средств (чистой прибыли) — в частности, ковроткацкого станка «АЛЬФА-400». Затраты на его приобретение и установку (с учетом пуско-наладочных, монтажных работ) составят 3168 д. е. При применении линейного способа начисления амортизации и сроке полезного использования, равном 10 лет, амортизационные отчисления за год будут равны 316,8 д. е. (3168 / 10). Изменится среднегодовая стоимость основных средств:

$$ОС_{н} = 331788,5 + 3168 / 2 = 333372,5 \text{ д. е.}$$

С учетом трехсменного режима время работы станка составит 5928 часов за год, при производительности 25 м² в час и планируемых перерывах объем дополнительно произведенной продукции составит 129823 м² (5928 x 25 x 0,876).

Затраты на производство двухполотных ковровых изделий с полипропиленовым рельефным ворсом на ковроткацком станке «АЛЬФА-400», приобретенном ранее, представлены в таблице 2.

Таблица 2. Расчет себестоимости и цены 1 м² продукции

Наименование	Сумма, д. е.
Сырье и материалы	19,3
Возвратные отходы (вычитаются)	0,0013
Вспомогательные материалы	0,904
Топливо и электрическая энергия на технологические цели	0,471
<i>Всего материальных затрат</i>	<i>20,685</i>
Заработная плата производственных рабочих	2,826
Отчисления на социальное страхование	0,961
Страховой взнос	0,0339
Общепроизводственные затраты	4,371
Общехозяйственные затраты	3,335
<i>Производственная себестоимость</i>	<i>32,213</i>
Коммерческие расходы	0,103
<i>Полная себестоимость</i>	<i>32,316</i>
Прибыль	10,664
Отпускная цена (без НДС)	42,980

Увеличение объема производства продукции повлечет за собой изменение

общепроизводственных и общехозяйственных затрат. В отчётном году, по данным организации, было произведено 3462 тыс. м² двухполотных жаккардовых ковров, доля двухполотных ковровых изделий с полипропиленовым рельефным ворсом составила 3,7% от произведенной цехом (129,777 тыс. м²). При вводе в эксплуатацию нового станка доля выпуска данной продукции (Д) составит:

$$Д = 259,6 / (3462 - 129,777 + 259,6) \times 100\% = 7,22\%.$$

Общепроизводственные затраты в отчетном году составили 9213 д. е., общехозяйственные затраты — 11691 д. е., при этом расходы на содержание и эксплуатацию оборудования входят в состав общепроизводственных затрат. При вводе в эксплуатацию нового станка они составят с учетом дополнительных амортизационных отчислений:

$$ОПЗ = 9213 + 316,8 = 9529,8 \text{ д. е.}$$

Рассчитаем общепроизводственные затраты (ОПЗед) и общехозяйственные затраты (ОХЗед) на 1 м² двухполотных ковровых изделий с полипропиленовым рельефным ворсом после внедрения мероприятия:

$$ОПЗед = 9529,8 / 100\% \times 7,22\% / 259,6 = 2,65 \text{ д. е.}$$

$$ОХЗед = 11691 / 100\% \times 7,22\% / 259,6 = 3,25 \text{ д. е.}$$

Таким образом, снижение себестоимости 1 м² двухполотных ковровых изделий с полипропиленовым рельефным ворсом составит 1,81 д. е. (4,371 — 2,65 + 3,335 — 3,25). Определим прирост себестоимости продукции, выручки от реализации и прибыли от реализации (при сохранении неизменной цены) с учетом дополнительного объема производства:

$$\Delta C = 259,6 \times (32,316 - 1,81) - 32,316 \times 129,777 = 3725,48 \text{ д. е.}$$

$$\Delta B = 129,823 \times 42,98 = 5579,79 \text{ д. е.}$$

$$\Delta П = 5579,79 - 3725,48 = 1854,13 \text{ д. е.}$$

Следовательно, на 1854,13 д. е. увеличится прибыль от реализации продукции, от текущей деятельности; до налогообложения; а чистая прибыль (с учетом налога на прибыль 18%) — на 1520,38 д. е. (1854,13 — 1854, х 0,18).

Представим динамику финансовых результатов после внедрения данного мероприятия в таблице 3.

Таблица 3. Динамика финансовых результатов деятельности после внедрения мероприятия по приобретению нового оборудования

Наименование показателей	До внедрения	После внедрения	Отклонение
1. Выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг, д. е.	475115	480694,79	5579,79
2. Полная себестоимость реализованных продукции, работ, услуг, д. е.	408738	412463,48	3725,48
3. Прибыль (убыток) от реализации товаров, работ, услуг, д. е.	66377	68231,13	1854,13
4. Прибыль (убыток) от текущей деятельности, д. е.	52250	54104,13	1854,13
5. Прибыль до налогообложения, д. е.	51044	52898,13	1854,13

6. Чистая прибыль, д. е.	48840	50360,38	1520,38
7. Рентабельность продукции, %	16,24	16,54	0,3 п. п.
8. Рентабельность продаж, %	13,97	14,19	0,22 п. п.
9. Рентабельность основных средств, %:			
– по прибыли от реализации	19,99	20,47	0,48 п. п.
– по прибыли до налогообложения	15,38	15,87	0,49 п. п.
– по чистой прибыли	14,72	15,11	0,39 п. п.
10. Рентабельность собственного капитала, %	22,16	22,85	0,69 п. п.
11. Рентабельность совокупных активов, %	15,35	15,83	0,48 п. п.

Таким образом, внедрение мероприятия по приобретению нового оборудования приведет к росту практически всех показателей прибыли и рентабельности, т.е. к улучшению финансовых результатов деятельности промышленной организации, что свидетельствует о целесообразности его осуществления.

Литература:

1. Микроэкономика: учеб. пособие / И.В. Новикова, Ю.М. Ясинский, О.А. Тихонов и др.; под ред. И.В. Новиковой и Ю.М. Ясинского. – Минск: Акад. упр. при Президенте Республики Беларусь, 2008. – 391 с.
2. Кахро, А.А. Экономика организации (предприятия) / А.А. Кахро. – Витебск: УО «ВГТУ», 2012. – 162 с.
3. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – 9 изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА –М, 2012. – 536 с.

ОЦІНКА ЗДІЙСНЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Жукова Ольга Михайлівна

студентка

кафедра обліку та менеджменту

Криворізький Факультет Запорізького Національного Університету

м. Кривий Ріг, Україна

Науковий керівник – к.е.н., доцент кафедри обліку та менеджменту Дашко

І.М.

Економіка України потребує глибоких змін, які вимагають вироблення системного підходу до інвестування як ключового інструменту розвитку вітчизняних підприємств на основі формування інвестиційної стратегії не тільки як частини загальної стратегії підприємства, а і як ключового фактору розвитку підприємства.

Ринкові умови, що швидко змінюються, недосконалість та мінливість законодавчої бази, інфляційні процеси та криза неплатежів вимагають гнучкого

підходу до формування інвестиційної стратегії. Важливою умовою визначення періоду формування інвестиційної стратегії є тривалість періоду, прийнятого для формування загальної стратегії. Послідовність етапів у процесі вибору інвестиційної стратегії, що дає змогу формалізувати процес вибору та полегшити вибір найефективнішої стратегії підприємства.

Стратегічна спрямованість управління інвестиційною діяльністю підприємства як відкритої системи визначається тим, що зовнішні умови є необхідними елементами побудови механізму внутрішніх дій, стратегічними характеристиками яких виступають стратегічна структурність і стратегічна процесуальність управлінського циклу.

Однією із складових ефективного управління підприємством є реалізація ефективною інвестиційною діяльністю, яка є однією із складових розробки інвестиційної стратегії, що дозволяє визначити не тільки форми та джерела ресурсів, які планується використовувати підприємством для реалізації загальної стратегії розвитку, але і враховувати фактори впливу на її подальше формування та реалізацію, у свою чергу створюючи умови для ефективного управління інвестиційною діяльністю. Кожне підприємство, яке працює в умовах ринкової економіки, не може існувати без чітко розробленої стратегії. Ключове завдання формування та обґрунтування стратегії полягає в пошуку шляхів подолання конкуренції на ринку та забезпеченні високих темпів економічного розвитку підприємства за достатньої фінансової стійкості.

Проте залишаються ще недостатньо опрацьованими питання, що стосуються розробки інвестиційної стратегії в управлінні розвитком підприємств. Розвиток підприємства в процесі функціонування здійснюється як результат його інвестиційної діяльності, тому успішна інвестиційна стратегія є важливою складовою його загальної стратегії. Також розвиток підприємств передбачає вибір певних напрямів здійснення інвестиційної діяльності, які б мали припустимий ступінь ризику, забезпечували конкурентні переваги з позиції мінімізації витрат на виробництво, а отже і максимізацію прибутку.

Розробка інвестиційної стратегії відіграє велику роль у забезпеченні ефективного розвитку підприємства.

Ця роль полягає в наступному:

- забезпечення механізму реалізації довгострокових загальних і інвестиційних цілей майбутнього економічного та соціального розвитку підприємства в цілому й окремих його структурних одиниць;
- оцінка інвестиційної можливості підприємства;
- забезпеченість можливості швидкої реалізації нових перспективних інвестиційних можливостей, що виникають у процесі динамічних змін факторів зовнішнього інвестиційного середовища;
- розвиток неконтрольованих підприємством факторів зовнішнього інвестиційного середовища та дозволяє звести до мінімуму їхні негативні наслідки для діяльності підприємства;
- наявність інвестиційної стратегії забезпечує чіткий взаємозв'язок стратегічного, поточного й оперативного управління інвестиційною діяльністю підприємства.

При формуванні фінансової стратегії, у першу чергу, необхідно врахувати і оцінити її зовнішнє та внутрішнє середовище.

Дослідження зовнішнього середовища діяльності підприємств енергетичної галузі доцільно здійснювати за допомогою PEST-аналізу. За допомогою PEST-аналізу здійснюється аналіз макросередовища підприємства, що в значній мірі дозволяє розробити фінансову стратегію, яка була б адекватною до умов макросередовища.

У стратегічному аналізі використовується принцип угруповання факторів макrorівня, розглянутий у системі PEST-аналізу (ця система концентрує стратегічний аналіз тільки на факторах макrorівня). Групи таких факторів розділяють макросередовище функціонування підприємства на наступні чотири її різновиди, що характеризуються аббревіатурою PEST:

P – політико-правове середовище;

E – економічне середовище;

S – соціокультурне середовище;

T – технологічне середовище.

Розглянемо склад найважливіших факторів системи PEST-аналізу, які грають найбільш важливу роль у стратегічному розвитку підприємств галузі енергетики (табл.1).

Таблиця 1. PEST-аналіз енергетичної галузі України

<i>Політичні фактори (P)</i>	<i>Економічні фактори (E)</i>
Пряме державне регулювання галузі	Нестабільний економічний розвиток держави
Ступінь впливу держави на галузь	Високий рівень інфляції
Постійна зміна керівництва державних регулюючих органів	Недофінансування державних або інвестиційних програм
Зміна та недосконалість законодавства	Відсутність резервного або інвестиційного фонду розвитку галузі
Нестабільність політичної ситуації	Дорогі внутрішні кредитні ресурси
Військова агресія	Нерозвиненість внутрішнього інвестиційного ринку
Державна підтримка енергетичної галузі	Нерозвиненість фінансового ринку, відсутність прозорого приватизаційного механізму
Митне регулювання	Нестабільний курс у гривні
Майбутні зміни в законодавстві	Неефективне використання наявних фінансових та інвестиційних ресурсів для реалізації інноваційного розвитку
Інвестиційний клімат в галузі	Низька рентабельність виробництва
Відсутність реалізації нормативно-правового забезпечення щодо регулювання питань надання фінансової допомоги підприємствам галузі та проведення відповідної	Слабке залучення інвестицій в галузь

кредитної політики.	
<i>Соціальні фактори (S)</i>	<i>Технологічні фактори (T)</i>
Рівень умов праці та техніки безпеки	Знос основних фондів
Зниження привабливості праці на підприємствах енергетичної галузі, через високий рівень небезпеки для життя та здоров'я працівників	Інтенсивний розвиток інформаційних технологій
Значний розрив між рівнем заробітної плати та рівнем потреб працівників, враховуючи фактор небезпеки праці	Рівень інновацій та технологічного розвитку галузі
Низька престижність праці у виробничій сфері.	Проведення науково-технічних робіт
Зростання мобільності населення	Доступ до новітніх технологій
Зміни в структурі доходів населення	Застаріле обладнання, яке не орієнтоване на економію енергоносіїв
Зміна структури видатків населення	Низька ефективність залучення нових технологій, розробки та впровадження ноу-хау

Як видно з таблиці, всі фактори зовнішнього впливу мають під собою ризиковану основу для розвитку електроенергетичної галузі. Будь-який з наведених вище факторів може призвести до невиконання інвестиційного проекту, його затримки або подорожчання, що, в свою чергу, призводить до невизначеності в прийнятті рішення щодо інвестування.

В Україні вже існують позитивні зрушення в напрямку боротьби з цими загрозами, які відображені у відповідних урядових актах, зокрема, Енергетичною стратегією України до 2030 р., за якими потрібно здійснити реалізацію стратегічних цілей розвитку паливно-енергетичного комплексу до 2030 р., що потребуватиме залучення значних інвестицій. Масштаб необхідних заходів викликаний надзвичайно низьким рівнем інвестицій у розвиток енергетичного комплексу за останні 20 років. За цей час практично у всіх енергетичних секторах виникла нагальна потреба у вкладеннях у модернізацію та розвиток для підтримки і збільшення конкурентоспроможності, при цьому у низці галузей необхідність інвестицій має критичний характер для забезпечення безперервного та стабільного функціонування.

Для досягнення поставлених в Енергостратегії цілей у базовому сценарії розвитку економіки сумарний обсяг інвестицій у електроенергетику України повинен скласти близько 785 млрд. грн. Оцінка інвестиційних потреб електроенергетики представлена в Енергостратегії з метою порівняння з можливостями потенційних джерел фінансування, а також для розробки механізмів забезпечення основних обсягів інвестицій у майбутньому.

Здійснення інвестицій і фінансування розвитку електроенергетики України здійснюватиметься як комерційними компаніями (приватними або державними), так і державою в рамках зазначених далі основних механізмів:

- самостійне інвестування комерційними компаніями (приватними або

державними) у рамках природних процесів функціонування бізнесу за рахунок власних коштів або позикового фінансування. Для успішного й повного залучення цього важеля державі необхідно забезпечити компаніям сприятливе середовище для функціонування бізнесу й наявність довгострокових стабільних і прозорих правил роботи на ринку та економічно обґрунтованих цін для споживачів, які забезпечать повернення на інвестиції. Кошти комерційних компаній повинні бути основним механізмом фінансування інвестицій у розвиток електроенергетики;

- використання методів тарифної політики для забезпечення достатності інвестиційних коштів у комерційних компаній, які діють на регульованих ринках. Для реалізації цього механізму завданням держави має бути поступове виведення регульованих цін і тарифів на енергоресурси на конкурентний рівень, який містить у собі інвестиційну складову, достатню для забезпечення необхідного повернення на інвестиції комерційним компаніям;

- прямі державні інвестиції (у тому числі й за рахунок залучення зовнішніх позик від міжнародних організацій для реалізації складних інфраструктурних проектів) у разі, якщо енергетичні об'єкти перебувають у державній власності і держава планує продовжувати зберігати над ними контроль.

Для додаткового стимулювання до здійснення інвестицій в об'єкти електроенергетики держава може за допомогою заходів непрямої підтримки створювати умови, які підвищують привабливість вкладень у галузь. Подібні методи непрямого стимулювання можуть містити в собі тимчасове введення більш сприятливих умов оподаткування, сприятливу митну політику щодо ввезення устаткування для капітальних проектів, застосування прискореної амортизації, підтримка вітчизняного машинобудування для нафто та газовидобувної промисловості тощо. При цьому потрібно підтримувати баланс інтересів формування державного бюджету та економічного розвитку на середньо та довгострокову перспективу.

Найбільш пріоритетним має бути фінансування модернізації, реконструкції та нового будівництва енергетичних об'єктів за рахунок залучення приватних інвестицій із мінімізацією навантаження на бюджет. Це може відбуватися, у тому числі, шляхом продажу пакетів акцій підприємств із відкритою пропозицією ціни за принципом аукціону, а також за рахунок залучення інвестицій у капітал у рамках державно-приватного партнерства. Приватні кошти повинні стати основним джерелом інвестицій в об'єкти електроенергетики.

Література:

1. Бланк І.А. Інвестиційний менеджмент. Навчальний курс – К.Ельга-Н, Ніка-центр, 2001. – 448 с.
2. Енергетична стратегія України на період до 2030 року: Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 березня 2006 р. № 145-р. [Електронний ресурс] / Міністерство енергетики та вугільної промисловості України. — Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>.
3. Мамотенко Д.Ю. Інвестиційний менеджмент : Навч. посіб / Укл. : –Запоріжжя: РВВ ЗДІА, 2012. – 153 с.
4. Мойсеєнко І.П. Інвестування : Навч. посіб. – К. : Знання, 2006. – 490с.
5. Правик Ю.М. Інвестиц. менедж. : Навч. посіб. – К. : Знання, 2007. – 431 с.

**СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЇ «АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ» У
СУЧАСНОМУ НАУКОВОМУ ПОЛІ**

Жилякова Олена Валеріївна

старший викладач

кафедра фінансів, аналізу та страхування

обліково-фінансовий факультет

Харківський державний університет харчування та торгівлі

м. Харків, Україна

**THE ESSENCE OF THE CATEGORY OF "CRISIS MANAGEMENT" IN
MODERN SCIENCE**

Zhyliakova Olena Valeriivna

senior lecturer

department of finance, analysis and insurance

Kharkiv State University of Food Technology and Trade

Kharkiv, Ukraine

Характерні для сучасних умов тенденції посилення світових кризових явищ та їх негативний вплив на діяльність суб'єктів господарювання, останнім часом привертають увагу до вирішення проблем антикризового управління підприємством все більшого числа як вітчизняних так і закордонних науковців. Так, серед закордонних вчених, праці яких присвячені дослідженню питань антикризового управління слід відзначити: Г. Бірман, Р. Брелі, Р. Стивенс, С. Фінк, С. Шмідт, Р. Хіт. Серед вітчизняних науковців, предметом розгляду у працях яких є антикризове управління, слід відзначити наукові дослідження: С.Ю. Белецької, С.А. Бурій, В.О. Василенка, А.Н. Войцеховської, А.Г. Грязнової, Н.С. Захаренко, С.М. Іванюти, Л.О. Лігоненко, О.І. Линник, А.І. Пушкар, З.Є. Шершньової, та ін. Разом з тим, попри різноманітну спрямованість публікацій теоретико-методологічної та прикладної спрямованості, в економічній літературі розуміння та застосування понятійного апарату антикризового управління підприємством неоднозначне та має суперечливий характер, що ускладнює процес логічного формування дієвої антикризової стратегії та її практичної реалізації.

Слід зазначити, що у економічній науці та практичній діяльності суб'єктів господарювання поняття «антикризове управління» почало використовуватися на початку 90-х років минулого століття. Саме в цей період з'явилась значна кількість публікації, в яких було розглянуто різні аспекти даного поняття. У більшості наукових праць при трактуванні сутності антикризового управління увага науковців здебільшого була акцентована на ліквідації фінансової неспроможності підприємства. Сучасне антикризове управління містить не тільки заходи для виведення підприємства з кризи, але насамперед їх профілактику та попередження загрози банкрутства на ранній стадії. По мірі розвитку економічної думки та практики господарювання підприємств, були сформовані різні підходи до визначення сутності категорії «антикризове управління».

Таким чином, багатоаспектність наявних в економічній думці тлумачень категорії «антикризове управління», з одного боку, відображає інтенсивний розвиток

термінологічного апарата у даному напрямку, а, з іншого, свідчить про недостатню розробленість та наукову обґрунтованість досліджуваної категорії внаслідок постійної її трансформації відповідно до сучасних трендів розвитку економічної науки.

Про недостатню розробленість термінологічного апарату щодо категорії «антикризове управління», свідчать наступні основні суттєві розбіжності у поглядах науковців (табл. 1).

Узагальнення існуючих в науковому полі економічних досліджень підходів до визначення сутності категорії «антикризове управління» дозволило ідентифікувати три основні акценти, які розкривають особливості та відмінності антикризового управління від традиційного (рис. 1).

Таблиця 1. Узагальнення та критичний аналіз підходів до трактування сутності категорії «антикризове управління» у сучасному науковому полі (розроблено автором на основі узагальнення [1; 2; 3; 4; 5; 6])

Поширені підходи до визначення сутності категорії «антикризове управління»	Суперечності у трактуванні
1) розгляд антикризового управління як механізму банкрутства	Сучасне антикризове управління передбачає не тільки процедуру банкрутства, оскільки банкрутство є тільки одним з етапів антикризового управління (у песимістичному випадку). До того ж, відповідно до діючого законодавства України «банкрутство — це визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури». Наголос на «неспроможності» суперечить сутнісному розумінню даної категорії, оскільки відповідно до словника української мови, за своїм змістом сам префікс «анти-» має загальне значення протилежності та вживається для творення слів із значенням протилежний чому-небудь, у значенні «проти».
2) зведення антикризового управління виключно до фінансового аспекту діяльності та недопущення неплатоспроможності	Сучасне антикризове управління не може зводитися суцільно до фінансового аспекту, оскільки окрім фінансових проблем, передумовами впровадження антикризового управління на вітчизняних підприємствах, можуть бути також торгово-технологічні, маркетингові, економічні та інші проблеми).
3) застосування процедур антикризового	Сучасне антикризове управління передбачає не тільки заходи для виведення підприємства з кризи, оскільки, антикризове управління, насамперед, орієнтоване на попередження або

управління лише на період подолання кризи	профілактику настання кризової ситуації на підприємстві.
---	--

Визначена за результатами проведеного дослідження наявність різних акцентів при трактуванні сутності категорії «антикризове управління» у сучасному науковому полі (рис. 1) розширює і синтезує проблематику антикризового управління підприємством, що підкреслює комплексність даної категорії.

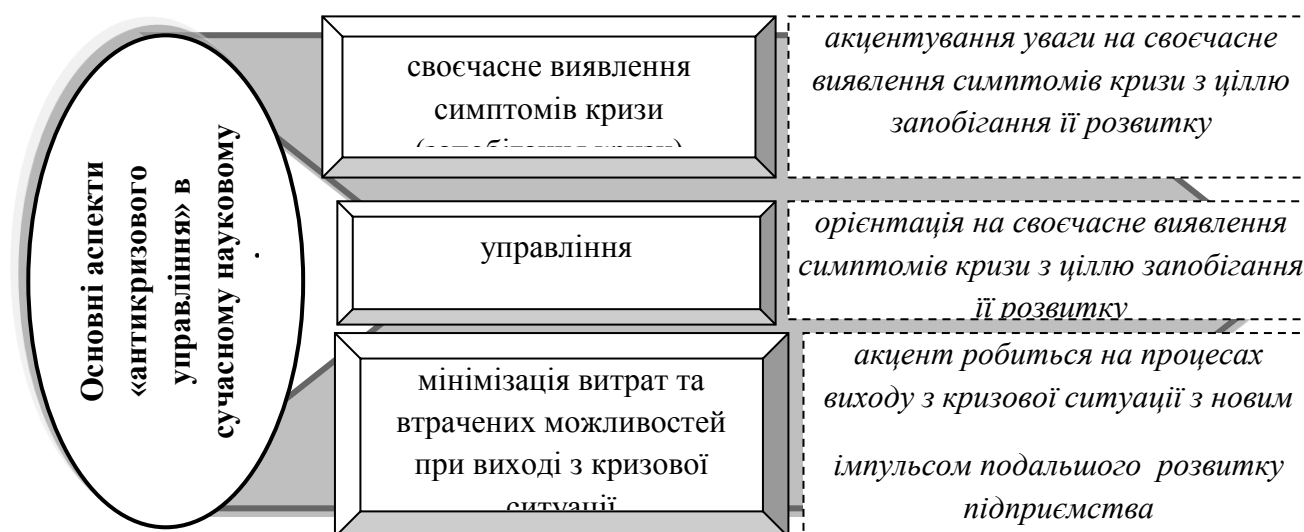


Рис. 1 Основні аспекти, які розкривають особливості та відмінності антикризового управління від традиційного в сучасному науковому полі (визначені автором на основі узагальнення [1; 2; 3; 4; 5; 6])

Своєю чергою, комплексний характер проявляється в необхідності управління підприємством в різних умовах (від стабільних до екстремальних), сприяючи його руху до реалізації намічених цільових орієнтирів. Таким чином, категорія «антикризове управління» потребує уточнення, яке повинно охоплювати широкий спектр заходів щодо виявлення факторів, які впливають на порушення балансу між зовнішнім та внутрішнім середовищем підприємства, їх профілактику, своєчасну діагностику, попередження і нейтралізацію, та, спрямовані на досягнення цільових стратегічних орієнтирів та безперервний розвиток підприємства.

Література:

1. Брінь П.В. Управління антикризовою діяльністю підприємства / П.В. Брінь, А.Ю. Черпак // Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Серія: Актуальні проблеми розвитку українського суспільства. – 2013. – № 69. – С. 92-98.
2. Бурий С.А. Антикризове управління та управлінські рішення – проблеми підприємств малого бізнесу [Текст] : монографія / С.А. Бурий, Д.С. Мацеха. – Хмельницький: ТОВ «Тріада-М», 2006. – 93 с.
3. Іванюта С.М. Антикризове управління у аграрній сфері [Текст] : автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.06.01 / Іванюта Світлана Миколаївна; Національний науковий центр "Інститут аграрної економіки" УААН. - К., 2006. - 36 с.

4. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій : монографія / Л.О. Лігоненко ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – Київ : КНТЕУ, 2004. – 580 с.
5. Піюренко І.О. Антикризове управління харчовими підприємствами: проблеми теорії і практики : [монографія] / І.О. Піюренко. – Херсон : Грінь Д. С. [вид-во.], 2013. – 331 с.
6. Шершньова З.Є. Антикризова програма підприємства: методичні основи розробки та організація виконання / З.Є. Шершньова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – Т. 1. – С.140-143.