ЛЬВІВСЬКИЙ ІНСТИТУТ
ПрАТ «ВНЗ «МАУП»
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА

МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ФІНАНСІВ

УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ В БИДГОЩІ (ПОЛЬЩА)

ЛЬВІВСЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ «КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ ІМЕНІ ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»
КАФЕДРА ТЕОРЕТИЧНОЇ ТА ПРИКЛАДНОЇ ЕКОНОМІКИ

ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ «АКАДЕМІЧНИЙ ПРОСТІР»

«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ СИСТЕМНОЇ КРИЗИ»

Матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції

28 листопада 2018 року

м. Львів

Актуальні проблеми економіки та управління в умовах системної кризи : збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 28 листопада 2018 року. – Львів: Львівський інститут МАУП, 2018. –Ч. 2. – 330 с.

УДК 330.11 : 338.24

ББК 65.050

У збірнику представлені тези доповідей, які оприлюднені на Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Актуальні проблеми економіки та управління в умовах системної кризи», яка відбулась у Львівському інституті МАУП 28 листопада 2018 року.

Збірник розрахований на наукових та науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів і наукових установ, студентів, аспірантів та докторантів, практичних працівників і широкий читацький загал.

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ:

Голова оргкомітету:

Лелик Л. І. директор Львівського інституту МАУП, кандидат економічних наук, професор (м. Львів, Україна)

Співголови оргкомітету:

Іляш О. І. проректор з наукової та міжнародної діяльності Міжнародного університету фінансів (м. Київ, Україна), професор Університету Економіки (WSG), (м. Бидгощ, Республіка Польща), професор кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» (м. Київ, Україна)

Крейдич І.М. завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» (м. Київ, Україна)

Члени оргкомітету:

Гринкевич О. С. заступник директора з наукової роботи Львівського інституту МАУП, доктор економічних наук, доцент (м. Львів, Україна)

Парфенюк Є. І. заступник директора з навчально-методичної роботи Львівського інституту МАУП, кандидат економічних наук, доцент (м. Львів, Україна)

Магас Н. В. завідувач кафедри економіки та підприємництва Львівського інституту МАУП, кандидат економічних наук, доцент (м. Львів, Україна)

Маргіта Н. О. старший викладач кафедри маркетингу і логістики НУ «Львівська політехніка», заступник голови Громадської організації «Академічний простір», кандидат економічних наук (м. Львів, Україна)

Мединська Т. В. доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування Львівського торговельно-економічного університету, кандидат економічних наук (м. Львів, Україна)

Стефанишин О. Б. доцент кафедри економіки та підприємництва Львівського інституту МАУП, кандидат економічних наук (м. Львів, Україна)

Рекомендовано: до друку Вченою радою Львівського інституту МАУП (протокол № 3/18/19 від 7 грудня 2018 р.)

Доповіді друкуються в авторській редакції. Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, галузевої термінології, інших відомостей.

©Львівський інститут МАУП, 2018

ЗМІСТ

Секція 4. Економіка та управління підприємствами

Приказка С.І. ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ – КЛЮЧОВА СКЛАДОВА СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 8

Ляпкало М.М. СУЧАСНІ НЕМАТЕРІАЛЬНІ СПОСОБИ МОТИВУВАННЯ 13

Каут О.В. ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕЛЕМЕНТІВ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ "ЗОЛОТИЙ ОРЛАН" 17

Рондяк О.Б. АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ 21

Селюченко Н. Є. КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ЯК МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО СТАЛОГО РОЗВИТКУ 25

Дубно А. Д. ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕЛЕМЕНТІВ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ "ЗОЛОТИЙ ОРЛАН" 30

Бігус О. І. ТЕХНОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ В ОРГАНІЗАЦІЇ 34

Кривобок В. Ю.ОСОБЛИВОСТІ КРИЗИ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ 37

Білявська Ю. В., Гаврилюк А. Ю. СУТНІСТЬ ТА МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ У ПРИЙНЯТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ 42

Геворгян А. А. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У ТУРИСТИЧНІЙ СФЕРІ 46

Новік І. О., Ляш К. С. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ 50

Костакова Л. Д. ЕВОЛЮЦІЯ СТАНОВЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ 52

Тріфонова Д. О. СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В УКРАЇНІ 55

Семенова Т. В., Матюк А. О. ОЦІНКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА 57

Журавков Б. В., Малюк О. С. ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ КАПІТАЛЬНИХ ВКЛАДЕНЬ 61

Педько А. Б., Губаренко Л. М. ТИТАНОВА ПРОМИСЛОВІСТЬ УКРАЇНИ В УМОВАХ СИСТЕМНОЇ КРИЗИ 64

Волокитина Л. А. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В СИСТЕМЕ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА 69

Лесюк А. С. ОЦІНКА МАЙНА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ 74

Власова К. М. ЕКОНОМІЧНІ БАР´ЄРИ ВХОДЖЕННЯ М´ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК 76

Данілова Е. І. МЕТОДОЛОГІЯ ПЛАНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ 80
Гончар В. В., Мальцев М. М. ТЕНДЕНЦІЇ ТА НАСЛІДКИ ЗАСТОСУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ 83
Грабовенська С. П., Покалюєва В. В. ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ГОТЕЛЬНОМУ БІЗНЕСІ 87
Григорцов А. Є. ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ KANBAN 92
Кушнірук Г. В., Кривошея В. В. ВПЛИВ ІННОВАЦІЙ НА РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 95
Іванченко Л. О. МЕХАНІЗМ ЗАПОБІГАННЯ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА 100
Карнаушенко Є. В. МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА 103
Соколов О. В. ІНСТРУМЕНТИ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ДЛЯ ЗДІЙСНЕННЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 108
Хорунжий Е. Ж. ОБҐРУНТУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗМІЦНЕННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПАТ «МОТОР СІЧ» 112
Рущишин М. О. РОЛЬ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА 116
Олександра М. ІНВЕСТИЦІЙНА ПРОГРАМА ЯК ЕЛЕМЕНТ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ КП «КРИВБАСВОДОКАНАЛ» 120
Бабенко А. О. КОУЧИНГ ЯК СУЧАСНИЙ ПІДХІД ДО РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ 124
Прима Д. А.СУЧАСНІ МЕТОДИ ІНТЕРНЕТ-РЕКЛАМИ 126
Портна О. В. УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 131
Горохова Т. В., Бурак П. В. НЕЙРОМАРКЕТИНГ ЯК КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ 136
Лебедевич С. І. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОЛІМЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ 138
Кошелєва К. В., Польова Т. В. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ МАТЕРІАЛЬНИХ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ 142
Запорожець Ю. В. СУТНІСТЬ СИСТЕМИ «ОЩАДЛИВЕ ВИРОБНИЦТВО» 145
Бойко Ю. В. СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ У ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ 148
Малярчук І. І., Клеба С. В. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЗАХИЩЕНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 152
Вергуляцька А. Є. ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ 155

ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ
Сливка О. А., Павлюс О. І. ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ ДОСЛІДЖЕННЯ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ 160
Білик О. І., Єршова К. ПРОБЛЕМИ І ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ БЮДЖЕТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ 163
Полупан Т. В., Малюк О. С. ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ 167
Педько А. Б., Губаренко Л. М.ТИТАНОВА ПРОМИСЛОВІСТЬ УКРАЇНИ В УМОВАХ СИСТЕМНОЇ КРИЗИ 169
Конишева Ю. Ю., Красномовець В. А. ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ГОТЕЛЬНИМ КОМПЛЕКСОМ 174
Бачинська М. А. ЕКОНОМІЧНІ СКЛАДНИКИ ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 177
Ніколаєнко В. М. УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ 182
Зарагулова А. І. ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ В ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ 186
Чабанюк О. М., Марченко Ю. О. РОЛЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В ОЦІНЦІ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА 190
Стефанишин О. Б., Фурманський М. О. МІСЦЕ І РОЛЬ ТОРГІВЛІ В РОЗВИТКУ РЕГІОНУ (НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ) 192
Магас Н. В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МОНІТОРИНГУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 196
Лелик Л. І. МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА 199

Секція 5. Гроші, фінанси та кредит

Левченко О. М. РІВЕНЬ ЖИТТЯ: ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ДОХОДІВ І СПОЖИВАННЯ 203
Могила І.-Л. А. ПРОБЛЕМИ ЗДІЙСНЕННЯ ВИДАТКІВ НА СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ 210
Ригайло Л. М. БАНКІВСЬКА СИСТЕМА ЗА УМОВ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ 212
Дронь М. А. СУЧАСНІ БАНКІВСЬКІ РИЗИКИ 216
Shuliuk B. S. THE PRACTICE OF FORMING AND IMPLEMENTING BUDGET PROGRAMS IN UKRAINE 221
Бугай С. А., Худавердієва В. А. ПЕРЕБУДОВА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ, ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ 225
Рубаха С. А. СУЧАСНА БАНКІВСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ У КОНТЕКСТІ 230

ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ
Барська І. В., Стасишин А. В. МІСЦЕ ФІНАНСІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ У СКЛАДІ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ 234
Котляр В. В. ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМТСВІ 238
Лисак А. С. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ 240
Лямець Н. В. ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ: РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ 242
Шконда О. В. ФІНАНСОВІ РИЗИКИ: ЗАХОДИ З НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ 244
Білик О. І., Кабацій А. С. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ 247
Світлична О. О. БОРГ — ОСНОВА ГРОШЕЙ 251
Petrushka O. V. WAYS OF REFORMING A SINGLE SOCIAL CONTRIBUTION IN UKRAINE 254
Німець І. І. СУЧАСНИЙ СТАН СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ 257
Пернарівський О. В. КРЕДИТНИЙ РИЗИК ЯК ЧИННИК ПОДАТКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ 261
Насонова А. О. СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ 266
Марків Г. В. ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ – В ПРІОРИТЕТІ ДЕРЖБЮДЖЕТУ НА 2019 РІК 269
Жабинець О. Й. ІНФОРМАЦІЙНА ПУБЛІЧНІСТЬ ТА ПРОЗОРІСТЬ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ В КОНТЕКСТІ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ 272
Романюк А. І., Ливдар М. В. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ 275
Сорока Р. С. ПЕРЕВАГИ ФАКТОРИНГУ ЯК ФОРМИ РЕФІНАНСУВАННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ 278
Лещух І. В. ЕФЕКТИВНІСТЬ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ МІСТ ОБЛАСНОГО ЗНАЧЕННЯ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ 280
Дроговоз А. А. БАНКІВСЬКИЙ КАПІТАЛ: ПРИЧИНИ СТРИМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ПОРЯДОК ЇХ ПОВЕРНЕННЯ 285
Яремчук Р. Є. ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТІВ МІСТ ОБЛАСНОГО ЗНАЧЕННЯ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ 291
Холодницька С. Р. РОЗВИТОК РИНКУ НЕБАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ 296
Оліховська М. В.,Оліховський В. Я. НЕВІД'ЄМНЕ ЗНАЧЕННЯ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ У СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ ЗА УМОВ СИСТЕМНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ 299
Андрейків Т. Я. ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ІНСТИТУЦІЙНИХ ІНВЕСТОРІВ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ 303
Млечко М. І. КРЕДИТНА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ В УКРАЇНІ ТА ЇЇ ОСОБЛИВОСТІ 307

Мединська Т. В., Федак Л. В. НОМАТИВНО-ПРАВОВИЙ МЕХАНІЗМ ОПОДАТКУВАННЯ НЕРУХОМОГО МАЙНА В УКРАЇНІ 310
Мединська Т. В., Малець А. Т. ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ 315
Кеменяш І. Г. МЕХАНІЗМ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ 318
Керод Т. Р., Вольбин В. В. ТИПОЛОГІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ З МЕТОЮ РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ 321
Рущишин М. О. РОЛЬ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА 326

Приказка С. І., *к.е.н,*
в.о.директора ЦДН «Чернівецький інститут»
ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ – КЛЮЧОВА СКЛАДОВА СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Влада, державні службовці, представники іноземного та вітчизняного бізнесу, громадських організацій на даний час активно обговорюють пошук рішень в економіці та управлінні в умовах системної кризи відносно інвестиційного клімату в Україні та залучення прямих іноземних інвестицій.

В Україні прямі іноземні інвестиції є визначальною передумовою розвитку національної економіки та важливим індикатором умов підприємницької діяльності, саме тому виникає необхідність зосередити увагу на питаннях іноземного інвестування. Особливої гостроти проблеми прямого іноземного інвестування набувають саме зараз, коли українське суспільство, а не лише національна економіка, опинилось у стані загострення та поглиблення кризових явищ [10].

Напрошується питання інвестиційної привабливості України та інвестиційного клімату в нашій державі.

Основними характеристиками сприятливого інвестиційного клімату можна вважати: прозору і обґрунтовану законодавчу базу в сфері інвестування; гарантії, надані державою інвесторам-нерезидентам; податкові пільги; стабільну роботу фінансових і кредитних установ; стабільну політичну ситуацію; відсутність корупції і бюрократії.

Інвестиційна привабливість країни – це система показників, які характеризують: ступінь ризику інвестування, політичну обстановку, обсяг ринку і його структура, ступінь незалежності від фінансової допомоги інших держав, обсяг зовнішнього боргу, валюту, обсяг накопичень країни, ступінь розвитку інфраструктури [14, 5].

Дослідження стану та проблематики питання прямого іноземного

інвестування на даний час дає можливість зробити певні висновки щодо найвагоміших перешкод інвестуванню в Україну.

Dragon Capital, Європейська Бізнес Асоціація (ЄБА) та Центр економічної стратегії (ЦЕС) у 2016-2017 роках та у серпні-вересні 2018 року провели серед прямих іноземних інвесторів традиційне опитування про перепони та бар'єри, що заважають залученню капіталу в Україну. Як зазначають вітчизняні фахівці та як свідчать результати вище згаданих міжнародних досліджень, такими перешкодами в Україні є: *широко розповсюджена корупція та недовіра до судової системи (середня оцінка 7-8 балів із 10 можливих), монополізації ринків та захоплення влади олігархами (вище 6 балів), військовий конфлікт з Росією, непередбачуваність валютного курсу та нестабільності фінансової системи країни (5 балів),* р*епресивні дії правоохоронних органів, постійні зміни нормативного регулювання, складне адміністрування податків та валютні обмеження* [4, 6, 12, 15, 16].

Корупція і недовіра до судової системи вже третій рік поспіль очолюють рейтинг найголовніших перешкод для іноземних інвесторів в Україні. У 2018 році третьою за важливістю перешкодою іноземні інвестори назвали нестабільну фінансову систему і курс національної валюти.

Фундаментальною причиною відсутності прямих інвестицій у виробничу сферу є той факт, що в Україні дуже вигідно займатися бізнесом на фінансовому ринку (особливо на валютному). І вкрай ризиковано щось робити в реальному секторі, тобто виробляти певну продукцію [1].

Не можна не сказати, що в Україні нічого не робиться, щоб виправити ситуацію та покращити інвестиційну привабливість, інвестиційний клімат. На сьогодні в нашій країні створене правове поле для інвестування та розвитку державно-приватного партнерства. Законодавство України визначає гарантії діяльності для інвесторів, економічні та організаційні засади реалізації державно-приватного партнерства в Україні. На території України до іноземних інвесторів застосовується національний режим інвестиційної діяльності, тобто надано рівні умови діяльності з вітчизняними інвесторами. Іноземні інвестиції в

Україні не підлягають націоналізації. Для підвищення захисту іноземних інвестицій Законом України від 16.03.2000р. №1547 ратифікована Вашингтонська Конвенція 1965 року про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами. Вирішенню проблемних питань інвесторів покликані сприяти комісії із сприяння досудовому врегулюванню спорів з інвесторами, які можуть створюватися органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування. Підписано та ратифіковано Верховною Радою України міжурядові угоди про сприяння та взаємний захист інвестицій з більше ніж 70 країнами світу.

З метою спрощення порядку залучення іноземних інвестицій та унеможливлення прояв ознак корупції при їх державній реєстрації 31.05.2016р. прийнято Закон України № 1390-VIII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо скасування обов'язковості державної реєстрації іноземних інвестицій» 23.05.2017р. Верховною Радою України прийнято Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо усунення бар'єрів для залучення іноземних інвестицій». 26.05.2017р. Перший віце-прем'єр-міністр – Міністр економічного розвитку і торгівлі України Степан Кубів у Відні (Республіка Австрія) підписав Угоду про заохочення та захист інвестицій між Україною та Фондом Міжнародного розвитку ОПЕК. Угода передбачає надання режиму найбільшого сприяння щодо розпорядження інвестиціями та прогнозовано сприятиме збільшенню обсягів іноземних інвестицій в ключові галузі економіки України.

У напрямі захисту прав інвесторів 15 березня 2017р. було підписано Угоду (у формі обміну листами) між Урядом України та Організацією економічного співробітництва та розвитку щодо приєднання до Декларації про міжнародні інвестиції і багатонаціональні підприємства, відповідних Рекомендацій та процедурних Рішень Ради Організації економічного співробітництва та розвитку, що свідчить про запровадження Україною міжнародних стандартів здійснення інвестиційної діяльності.

Здійснюються заходи в напрямі розвитку інвестиційної інфраструктури,

Указом Президента України від 29 серпня 2016 року № 365/2016 затверджено положення про Національну інвестиційну раду, основними завданнями якої є розроблення пропозицій щодо стимулювання та розвитку інвестиційної діяльності в Україні [8].

Як показали дослідження даного питання для поліпшення інвестиційного клімату, на думку іноземних інвесторів, першочергові дії нашої влади та уряду повинні бути наступними: продемонструвати ефективні антикорупційні дії (посадити корупціонерів); змусити правоохоронні органи діяти у відповідності з верховенством права; перезапустити судову систему; зберегти програму МВФ; спростити адміністрування податків; прозоро приватизувати як мінімум три великі об'єкти; прискорити валютну лібералізацію; скасувати мораторій на продаж землі; покращити інфраструктуру (порти, дороги, електроенергія); податкові канікули новим інвесторам [15].

Такі дії, як податкові канікули для нових інвесторів та покращення інфраструктури, скасування мораторію на продаж земель є не настільки важливим для інвесторів, як інші можливі реформи.

Сучасне привабливе правове середовище для прямих іноземних інвестицій має відповідати трьом умовам. По-перше, приватні інвестори, як іноземні, так і вітчизняні, повинні бути впевнені, що їх інвестиції захищені добре розвинутою системою законів. По-друге, інвестори повинні бути переконані в тому, що закони фактично реалізовані. Іноземні інвестори також зацікавлені в здійсненні законодавства - здатності судової системи і правових процедур. По-третє, інвесторам потрібна стабільність і передбачуваність системи юриспруденції. Часті зміни в законодавстві серйозно підривають довіру іноземних інвесторів.

Література:

1. Гончаров О. Що може стати головним чинником припливу прямих іноземних інвестицій до України? [Електронний ресурс]. Режим доступу: [https://ua.112.ua/mnenie/shcho-mozhe-staty-holovnym-chynnykom-pryplyvu-priamykh-inozemnykh-investytsii-v-ukrainu-433443.html]

2. Гоцуляк Л. Державна інвестиційна політика: цілі та завдання в умовах формування інноваційної економіки [Електронний ресурс]. Режим доступу:

[http://ua-ekonomist.com/archive/2016/8/Gotsulyak.pdf]

3. Дискіна А.А. Красненська О.Б. Проблеми залучення іноземних інвестицій в економіку України / III Міжнародна науково-практична конференція «Формування потенціалу економічного розвитку промислових підприємств» [Електронний ресурс]. Режим доступу: [https://economics.opu.ua/files/science/ form_ek_rozv/2017/30.pdf]

4. ЄБА назвала основні перешкоди для іноземних інвестицій в Україні. [Електронний ресурс]. Режим доступу: [https://economics.unian.ua/finance/10256877-yeba-nazvala-osnovni-pereshkodi-dlya-inozemnih-investiciy-v-ukrajini.html]

5. Інвестиційний клімат. [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://xn-dtbjmwegiok9b3mho.xn--j1amh]

6. Іноземні інвестори назвали найголовніші перешкоди для них в Україні [Електронний ресурс]. Режим доступу: [https://glavcom.ua/news/inozemni-investori-nazvali-naygolovnishi-pereshkodi-dlya-nih-v-ukrajini-527171.html]

7. Іноземні інвестори: корупція та недовіра до судової системи все ще більше впливають на інвестиційний клімат в Україні, ніж конфлікт з Росією [Електронний ресурс]. Режим доступу: [https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2017/09/2017-09-13_Foreing_Investor_Survey_Results_Ukr_ correct.pdf]

8. Інформаційно-аналітичні матеріали щодо інвестиційного клімату в Україні за 2017 рік. Департамент залучення інвестицій. [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=ukUA&tag]

9. Інформація щодо співпраці з інвесторами в рамках реалізації Національних проектів [Електронний ресурс] / Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами. – Режим доступу: [http://www.ukrproject.gov.ua/ page/nazva-rozdilu-z-dokumentami].

10. Колеватова А.В. Сучасний стан залучення іноземних інвестицій в економіку України /А.В. Колеватова// Глобальні та національні проблеми економіки.- Випуск 22.- 2018.-С.1080 – 1084. [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://global-national.in.ua/archive/22-2018/200.pdf]

11. Корнєв А. Інвестиційний клімат: Чому бізнес побоюється вкладати в Україну? [Електронний ресурс]. Режим доступу: [https://ua.112.ua/statji/investytsiinoi-klimat-chomu-biznes-poboiuietsia-vkladaty-v-ukrainu-324535.html]

12. Лазебник Ю. О. Інвестиційна привабливість України з погляду міжнародних рейтингів [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://www.investplan.com.ua/ pdf/20_2018/9.pdf]

13. Поливанов М. Чому Україна не стала інвестиційною Меккою? [Електронний ресурс]. Режим доступу: [https://ua.112.ua/mnenie/proval-lozhkina-chomu-z-ukrainy-ne-vyishlo-investytsiinoi-mekky-432780.html]

14. Прямі іноземні інвестиції. Інвестиційна привабливість держави. Приклад на Росії [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://xn-dtbjmwegiok9b3mho.xnj1amh]

15. Репко М., Гаманюк.О. Що заважає іноземним інвесторам в Україні.

[Електронний ресурс]. Режим доступу: [https://ukr.lb.ua/economics/2017/09/14/376427_shcho_zavazhaie_inozemnim_investoram.html]

16. Шлапак А. Як перетворити Україну на інвестиційну Мекку? [Електронний ресурс]. Режим доступу: [https://ua.112.ua/mnenie/yak-zrobyty-ukrainu-pryvablyvoiu-dlia-investytsii-426621.html]

Ляпкало М. М., *студент*
Черкаський національний університетімені Богдана Хмельницького
Науковий керівник: Красномовець В.А. к.е.н.,
доцент кафедри туризму і ГРС

СУЧАСНІ НЕМАТЕРІАЛЬНІ СПОСОБИ МОТИВУВАННЯ

В сучасності для більшості підприємств і організацій величезну роль відіграє формування нових механізмів господарювання, орієнтованих на ринкову економіку а також збереження параметрів виробничих процесів у швидко змінних умовах зовнішнього і внутрішнього середовищ. Тому керівництво кожного підприємства, незалежно від форми власності, повинне планомірно і безперервно займатися пошуком і розробкою ефективних способів управління працею, які б забезпечували активізацію людського чинника. Вирішальним чинником результативності діяльності людей є їх мотивація. Часто, розробляючи систему мотивації на підприємстві, враховується лише її матеріальна, а точніше - грошова складова. Оскільки оплата праці працівників належить до витрат виробництва, а зниження собівартості продукції є одним з чинників підвищення конкурентоспроможності підприємства, то керівники при побудові системи мотивації повинні приділяти значну увагу нематеріальним методам стимулювання працівників.

Метою є аналіз сучасних форм та методів нематеріальної мотивації праці найманих працівників, як важливого фактора підвищення ефективності праці.

Мотивування являє собою процес формування психологічного стану людини, який зумовлює її поведінку, здійснює установку до діяльності, спрямовує і активізує її. Своєю чергою мотивація праці являє собою прагнення

працівника задовольнити свої потреби; в загальному розумінні - це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які зумовлюють людину до трудової діяльності і надають їй цілеспрямованість, орієнтовану на досягнення певних цілей [4]

Система мотивації персоналу є однією з важливих складових як системи управління персоналом в організації, так і системи безпеки підприємницької діяльності. Правильно розроблена система мотивації дозволяє не лише активізувати потенціал людини у напрямі досягнення мети, але й приносить задоволення працівникові в процесі праці через задоволення його потреб та забезпечує безпечні умови діяльності всього підприємства.

Виходячи з того, що об'єктом мотивування є працівники різних (вищого, середнього та нижчого) рівнів управління, треба брати до уваги відмінність їх мотивації до виробничо-управлінської діяльності [1]. Директори, керівники підприємств та організацій, виходячи із об'єму своїх компетенцій та відносної відсутності централізованого контролю, мають специфічні потреби та інтереси, які й визначають мотиви їх діяльності. Водночас для керівників структурних підрозділів, спеціалістів визначальними, крім підвищення зарплати, є кар'єрний ріст, розширення участі в управлінні та прийнятті рішень, одержання організаційної свободи, розширення елементів творчості в процесі роботи.

Сучасна практика зарубіжних та деяких українських підприємств свідчить про тенденцію до суттєвих змін в системі мотивації персоналу. Для працівників, перш за все працюючої молоді, характерні інші ціннісні орієнтації спонукальних мотивів до трудової діяльності. При цьому на перший план висуваються самореалізація і саморозвиток (нематеріальна мотивація).

Нематеріальне стимулювання розвитку персоналу в організації, насамперед, направлене на задоволення мотиву збереження соціального статусу працівника в трудовому колективі завдяки залишенню за ним його робочого місця чи займаної посади; підвищення соціального статусу працівника в трудовому колективі в результаті одержання ним більш високої відповідальної посади, посилення зацікавленості працівника самим процесом опанування

новими знаннями, вміннями та практичними навичками; поглиблення інтересу щодо професійного спілкування з професіоналами як в організації, так і поза її межами [3].

Нематеріальна мотивація направлена на підвищення лояльності співробітників до компанії одночасно із зниженням витрат на компенсацію співробітникам їх трудовитрат. Під нематеріальним ми розуміємо такі заохочення до високорезультативної роботи, які не видаються співробітнику у вигляді готівки чи безготівкових грошей, але можуть потребувати від компанії інвестицій в якість робочої сили, а саме: можливість розвитку і навчання, планування кар'єри, оздоровлення; пільгове харчування тощо [4]. Основний ефект який досягається до допомогою нематеріальної мотивації - це підвищення рівня лояльності та зацікавленості співробітників в компанії.

Цікавим способом удосконалення мотивації праці є мотивація вільним часом або модульна система компенсації вільним часом. Особливість мотивації вільним часом полягає в тому, що розходження в навантаженні працівників, які обумовлені роботою в різний час доби і дні тижня, компенсуються безпосередньо наданням вільного часу, а не грошовими надбавками, як це прийнято в традиційній системі. Ця форма немонетарної мотивації поки не одержала поширення у практиці українських підприємств, але досвід використання її зарубіжними фірмами свідчить про необхідність впровадження системи компенсації вільним часом на підприємствах цих країн. Використання гнучких форм зайнятості (скорочений робочий день, збільшення відпустки, гнучкий графік роботи, надання відгулів та ін.) надає можливість вибору працездатному населенню між робочим часом та відпочинком.

До моральних способів мотивації відноситься визнання заслуг (особисте та публічне). Суть особистого визнання полягає в тому, що працівники, які позитивно виділилися у справах підприємства, згадуються в доповідях вищому керівництву фірми чи особисто представляються йому, одержують право підпису відповідальних документів, у розробці яких вони брали участь, персонально вітаються дирекцією з нагоди свят чи сімейних дат [1].

Науковці відмічають, що кожна людина індивідуальна, і в кожної людині є індивідуальні потреби, які вона бажає задовольнити працюючи на підприємстві. Таким чином, при побудові системи мотивації керівнику слід пам'ятати, що не можна мотивувати всіх працівників однаково. Це допоможе йому зробити систему мотивації економічно ефективною. Система нематеріальної мотивації повинна бути різна не тільки для працівників різних рівнів, але і враховувати соціальний статус, вік, стать працівника, а також його психологічні особливості [2].

Розробці методів нематеріального стимулювання постійно надається все більше уваги. Керівники підприємств, що мають комерційний успіх на ринку, замислюються над розробкою кадрових стратегій, що включали б різноманітні аспекти управління процесом праці, у тому числі і нематеріальну мотивацію працівників.

Безумовно, для кожного конкретного працівників повинна бути побудована окрема система стимулювання з урахуванням: особистих якостей, наявністю тих або інших ресурсів в організації, стилем керівництва в компанії і у відділі. Дієвість запропонованих методів може бути оцінена лише з часом. Проте, зарубіжний досвід дозволяє стверджувати, що нематеріальні методи дають можливість успішно застосувати їх для вирішення задач підвищення ефективності діяльності працівників.

Література:

1. Тужилкіна О.В. Підвищення вагомості нематеріальних чинників мотивації праці у формуванні людського капіталу сучасного підприємства в Україні / О.В. Тужилкіна // Актуальні проблеми економіки. - 2010. - № 9. - С. 37-41.

2. Юкіш В.В. Застосування матеріальних і нематеріальних методів мотивації лідерства на різних рівнях управління / В.В. Юкіш // Інноваційна економіка. - 2009. - № 8. - С. 62-66.

3. Азарова А.О. Дослідження множини чинників нематеріальної мотивації на підприємстві / А.О. Азарова, О.А. Ковальчук // Економічний простір. - 2010. - № 5. - С. 53-58.

4. Іванченко Г.В. Особливості використання нематеріальних стимулів на вітчизняних підприємствах / Г.В. Іванченко // Економіст. - 2010. - № 3. - С. 21-23.

5. Іванов С.Л. Роль нематеріальних чинників мотивації праці у формуванні людського капіталу сучасного підприємства в Україні / С.Л.Іванов // Наукові праці НДФІ. - 2010. - № 5. - С. 34-38.

Каут О. В., *к.е.н.,*
доцент кафедри менеджмента,
Національна металургійна академія України

ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕЛЕМЕНТІВ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ “ЗОЛОТИЙ ОРЛАН”

Сучасні тенденції в економіці сформували ряд умов, серед яких логістичні, виробничі, торговельні, транспортні та інформаційні системи – це одні з найголовніших напрямків, розвиток яких створює передумови до подолання безлічі негативних явищ в економіці, а також для прискорення розвитку господарського потенціалу країни.

Логістична система підприємства – це комплекс елементів, яким властиві певні характеристики, різні за якістю, взаємозалежні між собою та поділяються в окремі підсистеми.

Основною метою, яку переслідують керівники при створенні логістичної системи є створення ефективного алгоритму постачання продукції в зазначений термін, в зазначеній кількості, з максимальною якістю та раціональними витратами. А проведення комплексного аналізу логістичної системи підприємства має на меті оптимізацію та вдосконалення вже існуючої логістичної системи як на поточний момент так і в перспективі. За сучасних умов на ринку, коли кожному підприємству необхідно бути максимально конкурентоспроможним, дослідження даного напряму є актуальним та необхідним.

Завдяки оптимізації своїх логістичних систем та елементів що входять до них, провідні корпорації країни можуть істотно знизити витрати, і отримати певні конкурентні переваги, що, на тлі загального спаду економіки в країні,

може допомогти підприємству не збанкрутувати і, модернізувавши виробництво.

Розвинені країни світу роблять великий крок вперед в застосуванні логістики, домагаючись прискорення доставки продуктів до споживача і застосовуючи різні способи доставки. У логістичній системі підприємства особливе положення займає логістика постачання, так як саме від своєчасного і якісного постачання матеріалами, закупленими за мінімально можливими цінами (при збереженні якості), залежить виробничий процес в компанії .

Актуальність теми полягає в наочному поданні програми довгострокового розвитку технології, націлена на інформаційну підтримку процесу прийняття управлінських рішень з розвитку об'єкта розробки маршруту. При цьому якщо спостерігається нераціональне використання транспортних засобів підприємства при побудові маршрутів перевезень, це призводить до підвищення логістичних і транспортних витрат, а також до додаткового завантаження транспортних шляхів.

Якщо розглядати будь-яке підприємство незалежно від форм власності та напряму діяльності можно зауважити що логістика - це наука про планування, управління, контроль і регулювання руху матеріальних та інформаційних потоків в просторі і в часі від їх первинного джерела до кінцевого споживача. В даній темі досліджувалася саме транспортна логістика та її елементи.

Завдання транспортної логістики:

1) створення транспортних систем, в тому числі створення транспортних коридорів і транспортних ланцюгів;

2) забезпечення технологічної єдності транспортно-складського процесу;

3) спільне планування транспортного процесу зі складським і виробничим;

4) визначення оптимального маршруту доставки вантажу;

5) вибір типу і виду транспортного засобу.

Результатом використання транспортної логістичної системи для підприємства повина бути: висока ймовірність виконання «шести правил

логістики» - корисний вантаж, в потрібному місці, в потрібний час, у необхідній кількості, необхідної якості, з мінімальними витратами.

Керівники які мають достатній кваліфікаційний рівень повинні дотримуватися цього правила та вводити свої корективи до нього для прийняття управлінських рішень. Адже кожне правильно прийняте управлінське рішення - це запорука успіху не лише для підприємства а впершу чергу для самої людини.

В результаті аналізу підприємства ТОВ « Золотий Орлан » було виявлено що підприємство рентабельне та конкурентоспроможне бо має чистий прибуток та не є банкротом. Проаналізувавши 2015 з 2017 роком, ми можем сказати що підприємство має фінансову стійкій та вважається ліквідним, але не підвищує свою рентабельність та конкурентоспроможність, не приймає нових управлінських рішень та не підіймає свій рівень прибутковості.

Дослідивши транспортний відділ можна сказазати, що дана область функціонує недостатньо ефективно, так як має великі затрати і при цоьму не збільшує свої доходи.

Результатом використання транспортної логістичної системи для підприємства повинна бути: висока ймовірність виконання «шести правил логістики» - корисний вантаж, в потрібному місці, в потрібний час, у необхідній кількості, необхідної якості, з мінімальними витратами.

За сформованою на підприємстві системі розподілу автотранспорту, в рейс по місту в 80% випадків відправляються автомобілі з бензиновим двигуном, малою вантажопідйомністю і низькою витратою палива на км сотих пробігу . Це призводить до зниження витрат палива, але вантажникам-експедиторам зручніше вивантажувати продукцію з великого за розмірами фургона, для того щоб не зробити пересорт продукції з огляду на великий асортимент.

За день підприємство може вивозити 118 тонн продукції на своїх авто, також використовувати найманий транспорт який складає +18 тонн.

В рейс відправляються автомобілі в міру отримання заказів, але останнім часом заказів припадає близько 150 тоннн і доводиться переносити закази на наступний день, це призводить до відимови клієнтів працювати з підприємством. Фірми та ПП які надають нам послуги у наймані транспорту обходяться не дешево, та зазвичай несуть збитки так як їхні послуги не якісні.

Проаналізувавши всі витрати підприємства можна сказати, що транспортні витрати являються найзатратнішими в порівняні з іншими витратами. Вони склали у 2015 р. - 35%, 2016 р. – 39% а у 2017 р. піднялися до відмітки 40%. З цих показників можна зробити висновок про нераціональне використання транспортних засобів на підприємстві ТОВ “Золотий Орлан” так як витрати повині бути мінімальні, при максимальному прибутку.

Для того щоб знизити транспортні витрати та збільшити прибуток по максимуму на підприємстві ТОВ “Золотий Орлан” ми можемо застосувати наступні пропозиції та прийняти такі управлінські рішення:

1) Відмовитися від найманого транспорту, так як він неякісний та обходяться не дешево;

2) Закупка нового транспорту, а саме великовантажних авто 8 тонн;

3) Здача власних авто в оренду, та отримання додаткового прибутку;

4) Продаж авто які вже вийшли з обслуговування.

Якщо підприємств відмовиться від найманого транспорту воно буде в змозі знизити свої витрати та підняти свій рівень сервісу. Але для того щоб це зробити треба буде спочатку закупити новий транспорт , так як є ризик того що власних авто буде недостатньо. Закупка нового транспорту несе за собою певні витрати, але якщо правильно скласти план та прийняти правильне управлінське рішення, підприємство буде в змозі збільшити свій прибуток та відсоток конкурентоспроможності. Тим паче власні авто можна здавати в оренду та цими коштами виплачувати кредит який буду взятий для закупки авто. На підприємстві також є автомобілі які вийшли з ладу та не входять у робочий автопарк. Якщо такі авто продати, підприємство зменшить свої транспортні затрати а саме їх утримання і буде взмозі отримати додаткові доходи. Але для

того щоб проробити всі ці пропозиції обов’язково треба враховувати і ризики які можуть виникнути в процесі прийняття управлінських рішень.

Література:

1. Ананко І.М. Оцінка ефективності функціонування логістичних систем на атп / І.М. Ананко // Економіка транспортного комплексу. - 2014. - №24. - с. 125-138.

2. Жук Ю. О. Система показників ефективності логістичного управління підприємствами готельного господарства / Ю. О. Жук // Економічний простір. - 2013. - № 71. - С. 162-172.

3.. Альбеков А.У. Логистика коммерции / А.У. Альбеков, В.П. Федько, О.А. Митько. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2001. – 512 с.

4. Амітан В.Н. Логістизація процесів в організаційно-економічних системах / В.Н. Амітан, Р.Р. Ларіна, В.Л. Пілюшенко. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2003. – 73 с.

5. Бауэрсокс Доналд Дж., Клосс Дейвид Дж. Логистика: Интегрированная цепь поставок: Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2001. – 640 с.

Рондяк О. Б., *магістр,*
Українська академія друкарства
Науковий керівник: Малярчук І.І., к.е.н.,
доцент кафедри фінансово-економічної
безпеки, обліку і оподаткування,
Українська академія друкарства

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Актуальність розгляду проблематики антикризового управління підприємством визначається потребою у новітніх науково-обґрунтованих методах управління економічними процесами. Сьогодні відзначається падіння конкурентоспроможності багатьох вітчизняних підприємств, поглиблення довгострокової системної кризи, погіршення умов існування у глобальному фінансовому середовищі. Тому реалізація сучасної концепції антикризового управління дозволить підприємствам зменшити розмір можливого збитку, знизити ймовірність виникнення нових кризових ситуацій, активізувати

потенціал протидії кризовим явищам, покращити адаптаційні можливості підприємств і зміцнити їх конкурентні позиції на ринку. Сучасна фінансова криза спонукає підприємства особливу увагу звертати на розробку інноваційних заходів системи антикризового фінансового управління.

Антикризове фінансове управління логічно розглядати як підсистему загальної системи управління суб'єктами економічної діяльності, головним завданням якого є своєчасне діагностування передкризового фінансового стану суб'єктів економічної діяльності і прийняття необхідних заходів щодо попередження фінансової кризи [1].

Системність процесу антикризового фінансового управління вимагає взаємоузгодженості дій всіх учасників даного процесу, які повинні засновуватись на певних принципах при вирішенні завдань для досягнення головної мети — відновлення фінансової рівноваги та ринкової вартості підприємства. Вирішення основних завдань антикризового фінансового управління зводиться до наступного:

– діагностики передкризового фінансового стану підприємства та вживання заходів попередження фінансової кризи;

– подолання неплатоспроможності підприємства, що дозволить зупинити поглиблення фінансової кризи;

– проведення фінансової реструктуризації підприємства через оптимізацію структури капіталу, оборотних коштів і грошових потоків, що допоможе відновити фінансову стійкість підприємства;

– запобігання банкрутству і навіть ліквідації підприємства в умовах глибокої системної кризи;

– оцінки заходів подолання негативних наслідків фінансової кризи та рівня втрат ринкової вартості підприємства порівняно з його до кризовим рівнем.

Отже, системність підходу до визначення сутності антикризового управління вимагає розробки і реалізації його дієвого механізму.

Під механізмом антикризового управління розуміємо систему цілеспрямованого впливу на фінансово-господарську діяльність підприємства,

що дозволяє попередити, подолати та знизити ймовірності виникнення фінансової кризи і одночасно утримувати фінансову стійкість та стабільний розвиток підприємства. Реалізація механізму антикризового управління підприємства покликана стабілізувати процес діяльності суб'єкта господарювання, збільшити гнучкість, адаптивність та стійкість до змін зовнішнього середовища й дії негативних факторів, забезпечити більшу високу ефективність використання наявних фінансових ресурсів [2]. Складовими механізму антикризового управління являються принципи, мета і завдання, суб'єкти і об'єкт та етапи здійснення антикризового управління.

Об'єктом антикризового управління фінансами є сукупність усіх фінансово-економічних ризиків, активи, капітал, фінансові потоки та вартість підприємства, яке перебуває у режимі антикризового управління. Суб'єкти антикризового управління фінансами — фізичні чи юридичні особи, які за рішенням уповноважених органів (власників, суду, держави) здійснюють комплекс робіт з антикризового управління фінансами. До суб'єктів антикризового управління підприємством як керуючої підсистеми належать: власник підприємства, економіст-фінансист (фінансовий директор), функціональний антикризовий менеджер (співробітник підприємства), функціональний антикризовий менеджер (співробітник консалтингової служби), представник санатора, представник кредиторів, фахівці Агентства з питань банкрутства та інших державних органів [3].

Отже, система антикризового фінансового управління представляє собою комплекс взаємозалежних елементів, які реалізують управлінську діяльність на основі антикризового механізму управління за допомогою фахового персоналу, сучасних зв'язків між суб'єктами та об'єктами управління і зовнішнім середовищем, а також використання інновацій.

На систему антикризового управління найбільший вплив мають динамічні інновації, що змінюють всі процеси функціонування підприємства.

Про ефективність впровадження інноваційної діяльності свідчить її рівень новизни, виробничої перспективності та ймовірності комерційного успіху. Для

зростання ефективності етапу комерціалізації необхідна методична база, яка повинна будуватися з урахуванням особливостей комерціалізації саме за рахунок інноваційної діяльності. Сьогодні не існує єдиної методики оцінки комерційної успішності інноваційної діяльності, але таку оцінку можна здійснювати за допомогою таких показників, як: приріст доходу за рахунок нової продукції, приріст продуктивності праці, приріст фондоозброєності праці, приріст фондовіддачі, частка економії від впровадження технологічних інновацій, приріст рентабельності виробництва, рентабельність інвестицій [4].

Отже, робимо висновок, що антикризове фінансове управління є необхідною складовою системи корпоративного управління й дозволяє реалізувати інноваційну моделі розвитку підприємства із застосуванням специфічних методів та прийомів управління фінансами, які дають змогу забезпечити безперервну діяльність підприємств на основі управління зовнішніми та внутрішніми ризиками профілактики та нейтралізації фінансової кризи. Успіх стратегії антикризового управління залежить від ефективності створеної системи, яка б дозволяла керівництву фірми одержувати можливість кількісного та якісного аналізу виникаючих загроз, що можуть зумовити настання кризового стану. Сучасне нестійке ринкове середовище формує об’єктивну необхідність розглядати антикризове управління як постійно діючу систему, пов’язану з управлінням фінансово-господарською діяльністю підприємства, його фінансовою стійкістю та платоспроможністю. Сучасний рівень антикризового управління вимагає необхідність прийняття інноваційних рішень, висока креативність яких визначає тип поведінки в кризовій ситуації та дає можливість пошуку шляхів виходу з неї.

Література:

1. Коваленко, В.В., Суганяка М.В., Фучеджи В. І. К Антикризове фінансове управління в системі суб’єктів економічної діяльності: методи та інструменти оцінювання [Текст]: монографія/ В.В. Коваленко, М.В. Суганяка, В. І. Фучеджи. — Одеса:, 2013. — 381 с.

2. Тимошенко, О.В. Антикризове управління як передумова підвищення ефективності діяльності підприємства [Текст] / О.В. Тимошенко, О.Ю. Буцька, Ф.Х. Сафарі // Економічний аналіз: зб. наук. праць / ТНЕУ, Тернопіль:

Видавничо-поліграфічний центр ТНЕУ «Економічна думка», 2016. — Том 23. — № 2. — С. 187–192.

3. Єпіфанова І.Ю. Сутність антикризового управління підприємства [Електронний ресурс] / Єпіфанова І.Ю., Оранська Н.О. //Економіка і суспільство. — 2016. — Вип.2. — С. 265–269. — Режим доступу: htts. //economyandsociety.in.ua/

4. Мокряк К.В. Інноваційна діяльність в концепції системи антикризового фінансового управління підприємством / Мокряк К.В. // Молодий вчений / Економічні науки. ОНЕУ. — 2016. — № 4 (31). — С. 142–146.

Селюченко Н. Є., *к.е.н., доцент,*
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій,
Національний університет «Львівська політехніка»

КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ЯК МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО СТАЛОГО РОЗВИТКУ

У сучасних умовах, які характеризуються високим рівнем нестабільності та невизначеності провадження фінансово-економічної діяльності, можливість сталого розвитку суб’єктів господарювання (нерідко і виживання) істотно залежить від ефективності оперативно-тактичного фінансового управління.

Тактичні фінансові рішення деталізують фінансову стратегію підприємства в середньо- і короткостроковому періодах, адаптують планові показники до фактичних умов господарювання, пов’язуючи кожен напрям вкладень коштів з конкретними джерелами фінансування.

Для забезпечення стабільного функціонування та розвитку оперативно-тактичне фінансове управління на підприємстві має бути спрямоване на вирішення таких основних завдань: оптимізація обсягів та структури джерел фінансування господарської діяльності в поточному періоді; забезпечення найефективнішого використання фінансових ресурсів у процесі операційної діяльності; забезпечення своєчасного виконання фінансових зобов'язань перед бізнес-партнерами та бюджетом; забезпечення фінансової безпеки та життєздатності підприємства в поточному періоді; мобілізація фінансових ресурсів у обсязі, необхідному для фінансування проектів виробничого

розвитку, реалізації соціальних та екологічних програм.

Вибір джерел фінансування на практиці завжди пов'язаний з необхідністю урахування низки критеріїв та обмежень. Можливість підприємств залучати позикові кошти для фінансування господарської діяльності залежить як від рівня їхньої кредитоспроможності, так і від умов надання кредитів.

В офіційних виданнях НБУ [1] зазначено, що в 3-му кварталі 2018 року попит корпорацій на кредити зріс. З опитаних банків 52 % підтвердили цю тенденцію стосовно усіх видів позик і насамперед щодо короткострокових кредитів та у вітчизняній валюті. Підвищення попиту, на думку банкірів, зумовлено збільшенням потреб підприємств у коштах з метою поповнення оборотного капіталу, реструктуризації боргів, здійснення інвестицій. У корпоративних клієнтів, насамперед великих, знизилися можливості фінансування таких потреб за рахунок власних джерел. Третя частина опитаних респондентів стверджувала, що боргове навантаження у корпоративному секторі економіки є високим. Частка банків, які заявили про високий рівень використання кредитів великими підприємствами, досягла 41 %. Значна частка опитаних (81 %) визначила, що боргове навантаження на малі і середні підприємства є низьким або середнім.

У 3-му кварталі 2018 року банки підвищили свої стандарти щодо схвалення заявок на надання кредитів бізнесу загалом і зокрема кредитів великим підприємствам та довгострокових позик. До причин таких кроків віднесено: погіршення ситуації з ліквідністю банків; негативні курсові очікування; меншим чином – збільшення ризику застави та погіршення очікувань щодо економічного розвитку (два останні чинники стосуються саме великих підприємств). Разом з тим, деякі великі банки пом’якшили свої вимоги стосовно заявок на надання кредитів малому і середньому бізнесу (МСБ), пояснюючи такі кроки підвищенням конкуренції з іншими банками у цьому сегменті економіки [1].

Порівнюючи умови кредитування бізнесу в сусідній Польщі, фахівці зазначають, що МСБ там отримує 56 % із загального обсягу наданих кредитів. Фінансова політика банків пов'язана з результативністю діяльності малих і середніх підприємств: в Україні малий та середній бізнес забезпечує лише 15 % ВВП, а в Польщі – понад 60 % [2].

Загалом за період з 1 січня до 1 вересня 2018 року порівняно з аналогічним періодом минулого року обсяги кредитування збільшилися у п'ять разів – з 270 млн. грн. до 1,2 млрд. грн. Обсяги кредитування МСБ банками, які входять у ТОП-10, за цей період сукупно збільшилися на 18 млрд. грн. [3].

У 4-му кварталі 2018 року банківські установи планують дещо підвищити стандарти щодо кредитування бізнесу, однак будуть пом'якшувати умови надання кредитів малим і середнім підприємствам. Банки очікують, що попит бізнесу на всі види кредитів зростатиме і найбільше таке підвищення буде спостерігатися на гривневі кредити, короткострокові кредити, кредити МСБ [1].

Тенденція посилення інтересу банкірів до МСБ зумовлена негативним досвідом банків щодо кредитування великих корпорацій у недалекому минулому. Порівняно з великими підприємствами МСБ характеризується вищим рівнем диверсифікації діяльності як за регіонами, так і за секторами економіки, отже, пов'язаний з меншими ризиками. На найближчу перспективу фахівці прогнозують, що обсяги кредитування сегменту мікро-, малого та середнього бізнесу можуть подвоюватися кожні три-чотири роки [3].

В Асоціації приватних роботодавців вважають, що через 6 років частка малого та середнього бізнесу у ВВП України може зрости більше, ніж на 5 %. Саме програми кредитування МСБ стимулюватимуть підприємців виходити з «тіні» [2].

Сьогодні найбільше поширені такі банківські продукти для МСБ: кредити на поповнення обігових коштів та придбання основних засобів (техніка, обладнання, нерухомість); рефінансування кредитів у інших банках; кредит під депозит; овердрафт (як бланковий, так і під заставу) та гарантії; авалювання векселів (для аграріїв). Максимальний термін надання кредиту для придбання

техніки та обладнання – переважно до 5 років, а в окремих банках за спеціальними програмами – до 7 років [4].

Станом на 14 листопада 2018 року середні ефективні ставки за гривневими кредитами у банках України були такими: 29,59 % – для поповнення обігових коштів на термін 1 місяць; 25,1% – овердрафт на 1 місяць; 19,09 % – для придбання обладнання [5]. На рівень відсоткових ставок істотно впливає нестабільна макроекономічна ситуація в Україні. Основними внутрішніми чинниками, які визначають можливість отримання кредиту і зниження його вартості, є прозорість бізнесу та висока інформативність звітності [4].

Конкуруючи між собою, банки шукають механізми зменшення відсоткових ставок для кінцевого споживача. Одним з таких механізмів є залучення до реалізації кредитних програм виробників техніки та обладнання, держави та муніципалітетів (державні програми підтримки аграріїв, муніципальні програми кредитування комунального господарства міста), а також міжнародних інституцій.

Сьогодні в Україні працює біля 20-ти програм міжнародних фінансових організацій, які спрямовані на фінансування розвитку малого і середнього бізнесу. Донорами виступають Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР), Європейський інвестиційний банк (ЄІБ), Європейський інвестиційний фонд, Німецький банк розвитку (KFW), Німецько-український фонд (НУФ) та інші організації. Термін кредитування становить переважно 3-5 років. За багатьма програмами фінансування здійснюють через місцеві банки-партнери, які самостійно встановлюють ставку кредитування (міжнародні програми задають лише її максимальний рівень). Банками-партнерами у міжнародних програмах є: Укргазбанк, Мегабанк, ПроКредит Банк, Укрексімбанк, Ощадбанк, Укрсоцбанк, Кредобанк, Міжнародний інвестиційний банк [4].

Завдяки фінансовій допомозі Єврокомісії НУФ отримав через державний банк Німеччини (KFW) 10 млн євро. У кредитуванні акцент було зроблено на інвестиційних проектах окремих галузей економіки: сільське господарство, переробна промисловість, готельно-ресторанний бізнес та енергоефективність.

Кредити цей фонд надавав через шість банків-партнерів, які перевіряли потенційних позичальників і приймали остаточне рішення про надання кредиту. НУФ встановив максимальну відсоткову ставку на рівні 15 % річних. За підсумками півріччя ставка становила 14,8 % [2].

Спостерігається позитивна тенденція у використанні кредитів. Підприємці уже намагаються розширювати масштаби своєї діяльності, реінвестують отриманий прибуток і кредитні кошти в технологічний та інноваційний розвиток з метою підвищення якості продукту та ефективності бізнесу [3].

Підвищується участь банків у реалізації соціальних та енергоефективних програм підприємств. Так, Ощадбанк реалізує програму «Соціальне підприємництво», яка надає можливість підприємствам малого бізнесу, що в рамках своєї діяльності забезпечують реалізацію соціальних проектів та ініціатив або вирішують певні соціальні проблеми незахищених верств населення, отримати кредит у національній валюті за економічно привабливими ставками. Перевагу надають проектам на підтримання насамперед громадян України, які потерпіли від конфлікту на сході країни, у т. ч. вимушених переселенців з південних та східних регіонів, людей з інвалідністю, малозабезпечених жінок та представників інших незахищених соціальних груп [6].

Адаптація суб'єктів господарювання (як підприємств, так і банків) до зміни внутрішніх і зовнішніх умов, урахування впливу економічних, соціальних та екологічних чинників забезпечує можливість їхнього сталого розвитку.

Література:

1.Опитування про умови банківського кредитування. IV квартал 2018 р. URL: https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=80321286. 2.Кредит на виріст: як малі та середні підприємства отримали доступ до «довгих фінансів». URL: https://mind.ua/publications/20184393-kredit-na-virist-yak-mali-ta-seredni-pidpriemstva-otrimali-dostup-do-dovgih-finansiv. 3.Кредити бізнесу: ще не гарячі пиріжки, але вже близько. URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2547523-krediti-biznesu-se-ne-garaci-pirizki-ale-vze-blizko.html. 4.Доступны ли кредиты для малого и среднего бизнеса в Украине? URL: https://inventure.com.ua/analytics/articles/dostupny-li-kredity-dlya-malogo-i-srednego-biznesa-v-ukraine. 5.Рейтинги банківських послуг. URL:

http://www.bankchart.com.ua/business/credit/any/4/980/1825/500000. 6.*Western NIS Enterprise Fund та Ощадбанк продовжують кредитування соціальних підприємств за безпрецедентно низькими ставками. URL: http://wnisef.org/uk/medias/western-nis-enterprise-fund-oshchadbank-proceed-crediting-social-enterprises-unprecedented-rates.*

Дубно А. Д., *студентка,*
Національна металургійна академія України
Науковий керівник Каут О.В., к.е.н.,
доцент кафедри менеджмента,
Національна металургійна академія України

ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕЛЕМЕНТІВ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ "ЗОЛОТИЙ ОРЛАН"

Сучасні тенденції в економіці сформували ряд умов, серед яких логістичні, виробничі, торговельні, транспортні та інформаційні системи – це одні з найголовніших напрямків, розвиток яких створює передумови до подолання безлічі негативних явищ в економіці, а також для прискорення розвитку господарського потенціалу країни.

Логістична система підприємства – це комплекс елементів, яким властиві певні характеристики, різні за якістю, взаємозалежні між собою та поділяються в окремі підсистеми.

Основною метою, яку переслідують керівники при створенні логістичної системи є створення ефективного алгоритму постачання продукції в зазначений термін, в зазначеній кількості, з максимальною якістю та раціональними витратами. А проведення комплексного аналізу логістичної системи підприємства має на меті оптимізацію та вдосконалення вже існуючої логістичної системи як на поточний момент так і в перспективі. За сучасних умов на ринку, коли кожному підприємству необхідно бути максимально конкурентоспроможним, дослідження даного напряму є актуальним та необхідним.

Завдяки оптимізації своїх логістичних систем та елементів що входять до них, провідні корпорації країни можуть істотно знизити витрати, і отримати

певні конкурентні переваги, що, на тлі загального спаду економіки в країні, може допомогти підприємству не збанкрутувати і, модернізувавши виробництво.

Розвинені країни світу роблять великий крок вперед в застосуванні логістики, домагаючись прискорення доставки продуктів до споживача і застосовуючи різні способи доставки. У логістичній системі підприємства особливе положення займає логістика постачання, так як саме від своєчасного і якісного постачання матеріалами, закупленими за мінімально можливими цінами (при збереженні якості), залежить виробничий процес в компанії .

Актуальність теми полягає в наочному поданні програми довгострокового розвитку технології, націлена на інформаційну підтримку процесу прийняття управлінських рішень з розвитку об'єкта розробки маршруту. При цьому якщо спостерігається нераціональне використання транспортних засобів підприємства при побудові маршрутів перевезень, це призводить до підвищення логістичних і транспортних витрат, а також до додаткового завантаження транспортних шляхів.

Якщо розглядати будь-яке підприємство незалежно від форм власності та напряму діяльності можно зауважити що логістика - це наука про планування, управління, контроль і регулювання руху матеріальних та інформаційних потоків в просторі і в часі від їх первинного джерела до кінцевого споживача. В даній темі досліджувалася саме транспортна логістика та її елементи.

Завдання транспортної логістики:

1) створення транспортних систем, в тому числі створення транспортних коридорів і транспортних ланцюгів;

2) забезпечення технологічної єдності транспортно-складського процесу;

3) спільне планування транспортного процесу зі складським і виробничим;

4) визначення оптимального маршруту доставки вантажу;

5) вибір типу і виду транспортного засобу.

Результатом використання транспортної логістичної системи для підприємства повина бути: висока ймовірність виконання «шести правил логістики» - корисний вантаж, в потрібному місці, в потрібний час, у необхідній кількості, необхідної якості, з мінімальними витратами.

Керівники які мають достатній кваліфікаційний рівень повинні дотримуватися цього правила та вводити свої корективи до нього для прийняття управлінських рішень. Адже кожне правильно прийняте управлінське рішення - це запорука успіху не лише для підприємства а впершу чергу для самої людини.

В результаті аналізу підприємства ТОВ « Золотий Орлан » було виявлено що підприємство рентабельне та конкурентоспроможне бо має чистий прибуток та не є банкротом. Проаналізувавши 2015 з 2017 роком, ми можем сказати що підприємство має фінансову стійкій та вважається ліквідним, але не підвищує свою рентабельність та конкурентоспроможність, не приймає нових управлінських рішень та не підіймає свій рівень прибутковості.

Дослідивши транспортний відділ можна сказазати, що дана область функціонує недостатньо ефективно, так як має великі затрати і при цьому не збільшує свої доходи.

Результатом використання транспортної логістичної системи для підприємства повинна бути: висока ймовірність виконання «шести правил логістики» - корисний вантаж, в потрібному місці, в потрібний час, у необхідній кількості, необхідної якості, з мінімальними витратами.

За сформованою на підприємстві системі розподілу автотранспорту, в рейс по місту в 80% випадків відправляються автомобілі з бензиновим двигуном, малою вантажопідйомністю і низькою витратою палива на км сотих пробігу . Це призводить до зниження витрат палива, але вантажникам-експедиторам зручніше вивантажувати продукцію з великого за розмірами фургона, для того щоб не зробити пересорт продукції з огляду на великий асортимент.

За день підприємство може вивозити 118 тонн продукції на своїх авто, також використовувати найманий транспорт який складає +18 тонн.

В рейс відправляються автомобілі в міру отримання заказів, але останнім часом заказів припадає близько 150 тоннн і доводиться переносити закази на наступний день, це призводить до відимови клієнтів працювати з підприємством. Фірми та ПП які надають нам послуги у наймані транспорту обходяться не дешево, та зазвичай несуть збитки так як їхні послуги не якісні.

Проаналізувавши всі витрати підприємства можна сказати, що транспортні витрати являються найзатратнішими в порівняні з іншими витратами. Вони склали у 2015 р. - 35%, 2016 р. – 39% а у 2017 р. піднялися до відмітки 40%. З цих показників можна зробити висновок про нераціональне використання транспортних засобів на підприємстві ТОВ “Золотий Орлан” так як витрати повині бути мінімальні, при максимальному прибутку.

Для того щоб знизити транспортні витрати та збільшити прибуток по максимуму на підприємстві ТОВ “Золотий Орлан” ми можемо застосувати наступні пропозиції та прийняти такі управлінські рішення:

1) Відмовитися від найманого транспорту, так як він неякісний та обходяться не дешево;

2) Закупка нового транспорту, а саме великовантажних авто 8 тонн;

3) Здача власних авто в оренду, та отримання додаткового прибутку;

4) Продаж авто які вже вийшли з обслуговування.

Якщо підприємств відмовиться від найманого транспорту воно буде в змозі знизити свої витрати та підняти свій рівень сервісу. Але для того щоб це зробити треба буде спочатку закупити новий транспорт , так як є ризик того що власних авто буде недостатньо. Закупка нового транспорту несе за собою певні витрати, але якщо правильно скласти план та прийняти правильне управлінське рішення, підприємство буде в змозі збільшити свій прибуток та відсоток конкурентоспроможності. Тим паче власні авто можна здавати в оренду та цими коштами виплачувати кредит який буду взятий для закупки авто. На підприємстві також є автомобілі які вийшли з ладу та не входять у робочий

автопарк. Якщо такі авто продати, підприємство зменшить свої транспортні затрати а саме їх утримання і буде взмозі отримати додаткові доходи. Але для того щоб проробити всі ці пропозиції обов'язково треба враховувати і ризики які можуть виникнути в процесі прийняття управлінських рішень.

Література:

1. Ананко І.М. Оцінка ефективності функціонування логістичних систем на атп / І.М. Ананко // Економіка транспортного комплексу. - 2014. - №24. - с. 125-138.

2. Жук Ю. О. Система показників ефективності логістичного управління підприємствами готельного господарства / Ю. О. Жук // Економічний простір. - 2013. - № 71. - С. 162-172.

3.. Альбеков А.У. Логистика коммерции / А.У. Альбеков, В.П. Федько, О.А. Митько. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2001. – 512 с.

4. Амітан В.Н. Логістизація процесів в організаційно-економічних системах / В.Н. Амітан, Р.Р. Ларіна, В.Л. Пілюшенко. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2003. – 73 с.

5. Бауэрсокс Доналд Дж., Клосс Дейвид Дж. Логистика: Интегрированная цепь поставок: Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2001. – 640 с.

Бігус О. І., *студентка ФЕБА*
Національного авіаційного університету
Науковий керівник: Білявський В.М., к.е.н., доц.
Національного авіаційного університету

ТЕХНОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ В ОРГАНІЗАЦІЇ

Конфлікти – це закономірне явище в суспільстві. Особі складно їх уникати, але вона може обирати чи варто брати в них участь чи ні. В організації конфлікт виступає звичним явищем, яке властиве діяльності будь якого трудового колективу. Для багатьох науковців конфлікт асоціюється з проблемами у взаєминах, втратою психологічної рівноваги та певним емоційним дисбалансом [1]. Однак, конфлікт має й позитивні характеристики і не лише для учасників конфлікту, але й для структури підприємств загалом. Існує багато джерел виникнення конфліктних ситуацій – це і розбіжність точок зору щодо заданої проблематики; і незадоволення: умовами праці або рівнем отриманої винагоро-

ди, надмірним перевантаженням, відсутністю визнання, дискримінаційним або несправедливим ставленням, відчуттям небезпеки, страхом звільненням, непорозумінням під час спілкування тощо. Тому, управління конфліктними ситуаціями є основною компетентістною ознакою для кожної особистості. Також, слід відмітити, що учасники конфлікту значною мірою відрізняються, в частині, своїх емоційних та поведінкових реакцій на конфліктні ситуації, тому їм доречно навчитися більш стриманіше поводитися. Для цього потрібно використовувати поведінковий підхід щодо визначення непередбачених обставин, а саме – на першому етапі спочатку оцінюється конфліктна ситуацію, а на другому обирається стратегія, що відповідає цілям підприємства. Наразі, найбільш прийнятною з них є конструктивна стратегія управління конфліктними ситуаціями, що включає: збільшення радіусу довіри та запровадження методів конструктивної полеміки [2].

Слід зазначити, що неефективно побудований процес комунікації може призвести до виникнення серйозних конфліктів у середині підприємства. Конфлікти, у підсумку, можуть вплинути на зменшення продуктивності праці та завдати шкоди соціально-психологічному мікроклімату в колективі підприємства. Саме тому, роботодавці намагаються брати на роботу працівників з навиками вирішення конфліктних ситуацій. Знаючи ознаки їх виникнення, закономірності розвитку, виявляючи мотиви і цілі учасників конфлікту, усвідомлюючи свої інтереси в конкретній ситуації – менеджер набагато ефективніше справляється зі складними управлінськими проблемами.

Як наслідок, ціль управління конфліктами полягає в тому, щоб переконати кожного учасника цього процесу в тому, що його шанують та поважають, а його думку під час переговорів буде врахованою. Тоді як, фактична відсутність конфліктних ситуацій в середині колективу підприємства може спричинити виникнення внутрішніх проблем, а саме: буде відсутня різноманітність думок під час обговорення актуальної проблематики та неможливість виправлення недосконалих планів та проектів тощо. Тому, конфлікти можуть бути необхідними і корисними, а мета їх буде зводитись до переконання, що будь які

розбіжності залишаються продуктивними та професійними [3]. Управління конфліктами сприяє більш ширшій взаємодії конфліктуючих сторін, тому й управлінська діяльність сприймається, як конфліктна. Саме конфліктні ситуації можуть дати вагомий поштовх для формування в колективі підприємства нового рівня відносин. Однак, для використання даного інструментарію потрібні такі важливі умови, як: по-перше, зміна ставлення до самої природи конфліктів, а саме вміння «бачити» у конфліктах конструктивну складову; по-друге, вміння аналізувати конфліктні ситуації, управляти ними, а також дотримуватися принципів, що сприяють їх вирішенню.

Необхідно відзначити, що на підприємствах які використовують практику демократичного стилю управління, керівник виступає «медіатором» при вирішенні конфлікту. Реалізація керівником цієї ролі передбачає: індивідуальні бесіди з підлеглими, підготовку до спільних дискусій і фіксацію закінчення конфлікту. При бесідах з підлеглими для керівника важливо не зациклюватися на проблемі і не шукати винного, а спрямувати зусилля на вирішення проблемної ситуації, тобто на кінцевий результат. В процесі розмови необхідно визначити сутність конфлікту, зацікавлених сторін та виявити їх інтереси. Наступним етапом для вирішення конфліктної ситуації є проведення зборів учасників конфлікту. При цьому пропонуються певні варіанти щодо вирішення конфліктів і обирається з них найбільш прийнятний варіант. Для реалізації рішення вкрай важливо: розподілити відповідальність між учасниками конфлікту за реалізацію прийнятих рішень, контролювати точність реалізації запланованого та оцінити ефективність зусиль для його вирішення.

Таким чином, при врегулюванні конфліктів важливо пам’ятати про існуючу управлінську ієрархію на підприємстві. Так, при розв’язанні конфліктних ситуацій в межах структурного підрозділу модератором має виступати його безпосередній керівник. Коли ж конфлікт виходить за межі департаменту він стає більш масштабнішим за своєю природою й учасниками його вже стають і представники інших підрозділів підприємства. В цих умовах втручання HR-спеціаліста або вищого керівництва є обов’язковою вимогою. Однак, слід звер-

нути увагу на те, що до цих модераторів повинна бути серйозна довіра учасників конфлікту. У іншому випадку доцільним буде залучення зовнішніх фахівців з врегулювання конфліктних ситуацій.

Література:

1. Білявський В.М. Управління конфліктами як фактор сталого розвитку підприємств / В.М. Білявський, К.В. Богач // Імплементація інновацій обліково-аналітичного забезпечення сталого розвитку сучасного бізнесу : матеріали І міжнар. наук.-практ. інтерн.-конф. — Х. : Харків. держ. ун-т харч. та торг., 2018. — С. 15–17.
2. Богач К.В. Соціальне партнерство як спосіб інтеграції інтересів трудового колективу підприємства / К.В. Богач, О.В. Ільєнко, В.М. Білявський // Сучасні проблеми менеджменту : матеріали XIV міжнар. наук.-практ. конф. — К. : Нац. авіац. ун-т, 2018. — С. 82–84.
3. Biliavskyi V. Evaluation of personal career management efficiency of trade enterprise employees / V. Biliavskyi, J. Biliavska // Canadian Journal of Scienceand Education : journal. — Toronto, 2014. — № 2 (6). — P. 684–695.

Кривобок В. Ю., *к.е.н., доцент кафедри менеджменту, економіки та маркетингу Харківської державної зооветеринарної академії*

ОСОБЛИВОСТІ КРИЗИ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Інтеграція України у світовий економічний простір потребує вирішення багатьох проблем як політичного, так і соціально-економічного характеру. Найбільш загальною її передумовою є прискорення переходу економіки країни до функціонування на засадах соціально орієнтованого ринкового господарства. І це передбачає приділення першочергової уваги питанням інституційного розвитку країни, узгодженого з формуванням міжнародних регулюючих інститутів як на регіональному, так і на глобальному рівні.

Уповільнення економічного зростання в Україні було очікуваним ще до того, як глобальна фінансова криза охопила економіку розвинутих країн [2]. Вивченням причин, особливостей та наслідків економічної криза займалися такі вчені як Дж. Мюллер, Т Коуен та інші.

Тому економічна політика, спрямована на боротьбу з кризою, має складатися з двох напрямків. Перший – регулювання фінансового сектору: забезпечення банківської ліквідності, лібералізація валютного курсу, розширення гарантій для вкладників, підтримка платіжного балансу та державного бюджету за допомогою кредитів від міжнародних фінансових установ. Ці заходи потрібні для попередження дефолту країни, забезпечення платоспроможності банків, захисту вкладників та отримання нових кредитів для підтримки ефективної економічної діяльності.

Однією з причин кризи є неузгодженість законодавства України з міжнародними регулюючими нормами в галузі торгівлі, інвестицій, захисту інтелектуальної власності та гуманітарного розвитку.

Інформаційне суспільство висуває умови: або брати участь у створенні каналів для обміну даними і підключатися до всесвітніх комунікаційних просторів, або виявитися відрізаним від усього світу. Тим самим, процесові економічної глобалізації все частіше супроводжує політична глобалізація, і інноваційна політика, яка тісно перетинається з конкуренцією у світовому масштабі.

Сьогодні вже загальновизнано, що найрозвинутіша частина світового господарства ввійшла в нову фазу економічної кризи. При цьому слід зазначити, що динаміка та характер протікання світової кризи змушують переглядати економічні прогнози в сторону зменшення оптимістичних очікувань щодо відновлення економічного зростання. Зрозуміло, що така рецесія впливає на всі регіони світового господарства та Україну зокрема.

Враховуючи ці та інші моменти, можна зробити декілька дуже важливих висновків для України щодо впливу на національну економіку світової кризи та, відповідно, засад антикризової політики.

Очевидно, що основними напрямками впливу світової кризи на економіку України є скорочення попиту на традиційні товари українського експорту та обмеження доступу українських економічних агентів до світових ринків капіталу. Водночас слід зазначити, що цей негативний зовнішній вплив

наклався на внутрішні інституційні проблеми та структурні дисбаланси, які нагромаджувались в Україні протягом останніх років. Тому можна стверджувати, що сучасна економічна криза в Україні зумовлена досить складною комбінацією внутрішніх та зовнішніх чинників, яка, в свою чергу, безпосередньо впливає на реальні можливості країни ефективно протидіяти кризі.[3]

Економічна криза має вплив на всі сфери діяльності людини, тому питання щодо визначення її особливостей та шляхів подолання не втрачає своєї актуальності.

Кожне суспільство прагне до економічного зростання. Технічний прогрес, швидке збільшення виробничих потужностей та підвищення життєвого рівня є стратегічними напрямами динамічного розвитку економіки кожної країни. Проте довгострокове економічне зростання не завжди є рівномірним. Воно переривається періодами економічної нестабільності, коливаннями у темпах економічного зростання, структурі й ефективності відтворення.

Економічну кризу в Україні спричинив цілий ряд факторів. З часом виявилося, що вітчизняні товари неконкурентоспроможні як для самої України, так і для інших європейських держав. Для промисловості України характерна її висока енергоємність, а отже, не маючи достатніх власних родовищ нафти й газу, вона залежить від держав – постачальників енергоресурсів. Ситуація ускладнилась особливо після того, як Україна стала платити за нафту й газ реальну ціну.

Негативну роль відіграють ряд суб’єктивних факторів. Значна частина суспільства, і в першу чергу керівництво країни, психологічно була не готова до економічних перетворень. Реформи не мають достатнього наукового підґрунтя. Українські економісти й політики були недостатньо знайомі з законами ринкової економіки. Слабкою залишалася правова база ринкових перетворень: багато законів відірвані від реалій, нечіткі та суперечать один одному. У законотворчій діяльності народні обранці нерідко керуються не економічною доцільністю, а власними амбіціями, чи власними інтересами, а не загальнодержавними. Дестабілізуючим чинником виступає політичне

протистояння, небажання йти на певні компроси.

Для промисловості України характерна її висока енергоємність, а отже, не маючи достатніх власних родовищ нафти й газу, вона залежить від держав - постачальників енергоресурсів. Ситуація ускладнилась особливо після того, як Україна стала платити за нафту й газ реальну ціну.

Негайних перетворень потребувало сільське господарство. Постійно скорочувався обсяг виробленої сільськогосподарської продукції: її обсяг у 2000 р. склав 70 % від рівня 1991 р. Внаслідок неефективності сільське господарство стало одним з головних факторів розкручування інфляційної спіралі. Поглибилася диспропорція між цінами на сільськогосподарську й промислову продукцію: з 1990 р. розрив на користь останньої збільшився у п’ять разів. Отже, за роки незалежності Україна втратила економічного потенціалу майже в 2 рази більше, ніж за роки Другої світової війни.

Негативну роль відіграють ряд суб’єктивних факторів. Значна частина суспільства, і в першу чергу керівництво країни, психологічно була не готова до економічних перетворень. Реформи не мали достатнього наукового підґрунтя. Українські економісти й політики були недостатньо знайомі з законами ринкової економіки. Слабкою залишалася правова база ринкових перетворень: багато законів відірвані від реалій, нечіткі та суперечать один одному. У законотворчій діяльності народні обранці нерідко керуються не економічною доцільністю, а власними амбіціями, чи власними інтересами, а не загальнодержавними. Дестабілізуючим чинником виступає політичне протистояння, небажання йти на певні компроміси.

За даними Світового банку, надходження інвестицій в основний капітал знизилося на 48,7% , надходження інвестицій у приватний бізнес знизилося на 11,6%, реальний експорт впав на 15,9%, у той час як зменшення внутрішнього попиту і корекція обмінного курсу зумовили різке скорочення імпорту (-36.6%). Згідно з аналізом Світового банку економіка України різко погіршилася через негативні умови торгівлі та перепрофілювання потоків капіталу, а найбільший ризик для України представляють фіскальний дисбаланс, викликаний падінням

бюджетних доходів, витратні бюджетні зобов'язання і значні фінансові потреби Нафтогазу

Українська економіка в значній мірі залежить від зовнішнього попиту , і тому скорочення експорту уповільнює економічну активність. За підсумками І півріччя експорт скоротився на 6,5 % , і склав 37,7 млрд дол Імпорт товарів у січні -червні скоротився на 12,8 % в основному за рахунок скорочення імпорту мінеральних продуктів.

Сучасна українська економіка перебуває у важкому стані, тому для покращення економічного стану необхідно провести низку заходів, таких як поширення широкомасштабної модернізації національної економіки, її структурної перебудови; застосування податкових стимулів інноваційної діяльності та нагромадження капіталу; боротьба з корупцією; радикальні зміни у практиці банківського кредитування; упорядкування відносин власності, забезпечення необхідної правової та політичної підтримки і надійного захисту прав приватної власності, формування ефективного власника приватизованих підприємств; завершення земельної реформи, ґрунтовна перебудова на цій основі економічних та фінансово-кредитних відносин, створення на селі сучасної ринкової інфраструктури, технічне та технологічне оновлення АПК, виведення із кризового стану соціальної сфери.

Крім того, необхідно забезпечити підтримку малого та середнього бізнесу та підтримку відчизняного виробника, підвищити рівень інвестіцій у виробництво та знизити долю «тіньової» економіки. Останні роки спостерігається незначне підвищення темпів економічного зростання економіки України, але ще досить далеко до рівня попередніх років. Необхідно підвищувати інвестиційну привабливість країни, стабілізувати економіку та врегулювати діючу законодавчу базу.

Таким чином, можна зробити висновок, що Україна має всі передумови для подолання економічної кризи та подальшого розвитку в економіці: підвищення ВВП, подолання інфляції, покращення якості життя людей та інші.

Література:

1. Державна служба статистики України (http://www.ukrstat.gov.ua/).
2. Гальчинський А.С. Кризи і цикли світового розвитку. – К.: АДЕФ-Україна, 2011, – 391с.
3. Гальчинський А.С. снови кейнсіанської моделі регулювання економічного циклу. Питання теорії//Вісник Національного банку України. - 2009. - №1. – с.3 – 8.
4. Давидов А.Ю. «Большие циклы» американской экономики//США. Канада: экономика-политика-культура. – 2010. – №2. – с.3 – 18.
5. Мюллер Дж. Капитализм и неравеноство. Foreign Affairs, № 2, 2013 год. © Council on Foreign Relations, Inc.

Білявська Ю. В., *к.е.н.,*
доцент кафедри менеджменту,
Київський національний торговельно-економічний університет
Гаврилюк А. Ю., *студентка*
кафедри менеджменту,
Київський національний торговельно-економічний університет

СУТНІСТЬ ТА МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ У ПРИЙНЯТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Для ефективного управління підприємством необхідно використовувати підходи, які всебічно розглядають різноманітні питання на підприємстві, з врахуванням внутрішніх та зовнішніх чинників впливу. Таким підходом має стати системний підхід. Основною змістовною складовою понять «системний підхід», «системний аналіз», «системне дослідження» є термін «система», який вперше з'явився в Давній Греції 2500 – 2400 років тому й означав «сполучення», «організм», «організація». Метафоризацію слова «система» започаткував Демокріт (460 – 360 рр. до н. е.). Далі відбувалася подальша універсалізація значення цього слова, наділення його узагальнюючим змістом, що дозволило використовувати його як для фізичних (матеріальних), так і штучних об'єктів. Проте й до нині немає єдиного визначення терміну «система» [2]. На думку Л. фон Бертоланфі, система – це комплекс елементів, що перебувають у взаємодії [5], за А. Холлом, система є множиною об'єктів

разом з відносинами між об’єктами і між їх атрибутами [6]. О. В. Кустовська, розглядає систему як спосіб розв’язання певної проблеми, тобто як сукупність усіх необхідних знань, інформації, матеріальних засобів і способів їх використання, організації діяльності людей, що спрямована на розв’язання проблеми [2].

Розгляд управління як системи є одним з досягнень сучасної науки. Це обумовлюється, перш за все, як необхідна вимога багатофакторних проявів управління як діяльності, що знаходиться в складній структурі відносин, сформованих як всередині самої системи управління, так і у відносинах із зовнішнім світом, з зовнішніми системами.

Таким чином, досліджувана тема є не тільки важливою і актуальною, вона, до того ж, має проблемний характер і практичне значення.

Системний підхід в управлінні дозволяє керівнику більш продуктивно реалізовувати свої основні функції: планування, організування, мотивування, контролювання та регулювання.

Менеджер повинен вміти орієнтуватись не лише у повсякденній діяльності організації, але й усвідомлювати, яке місце займає організація у зовнішньому середовищі, як вона взаємодіє з іншими організаціями в суспільстві, які можливі напрямки розвитку організації у майбутньому [3, с.88].

Для більшого розкриття сутності цієї проблеми слід проаналізувати впровадження системного підходу на конкретному підприємстві. Об’єктом дослідження було підприємство «G.Bar».

«G.Bar» - сучасний та найпопулярніший український сервіс в б’юті індустрії, який за короткий період (трішки більше року) розширився до шістнадцяти б’юті барів в шести країнах світу, п’яти містах України та сто тридцятьма запитами на франшизу та готові придумати свої рожево-блакитні прапорці для кожного міста планети. І це тільки початок «Імперії Джи».

При впровадженні системного підходу, перше з чого почалася робота в «G.bar» – це відпрацювання посадових інструкцій. Потім для підтримки нормативних актів були розроблені протоколи надання послуг на основі

галузевих і міжнародних стандартів. Щомісяця проводиться експертиза якості послуг і контроль якості роботи всіх категорій. Проводиться навчання персоналу з питань якості надання послуг. В рамках системного підходу систематизований алгоритм взаємовідносин клієнта і працівника «G.bar», передбачені різні ситуації і чітко позначено їх рішення. Посадові інструкції, моделі кінцевих результатів, технологічні стандарти забезпечують прозорість оцінки роботи. Кожен співробітник знає, що він зобов'язаний робити в системі управління якістю послуг.

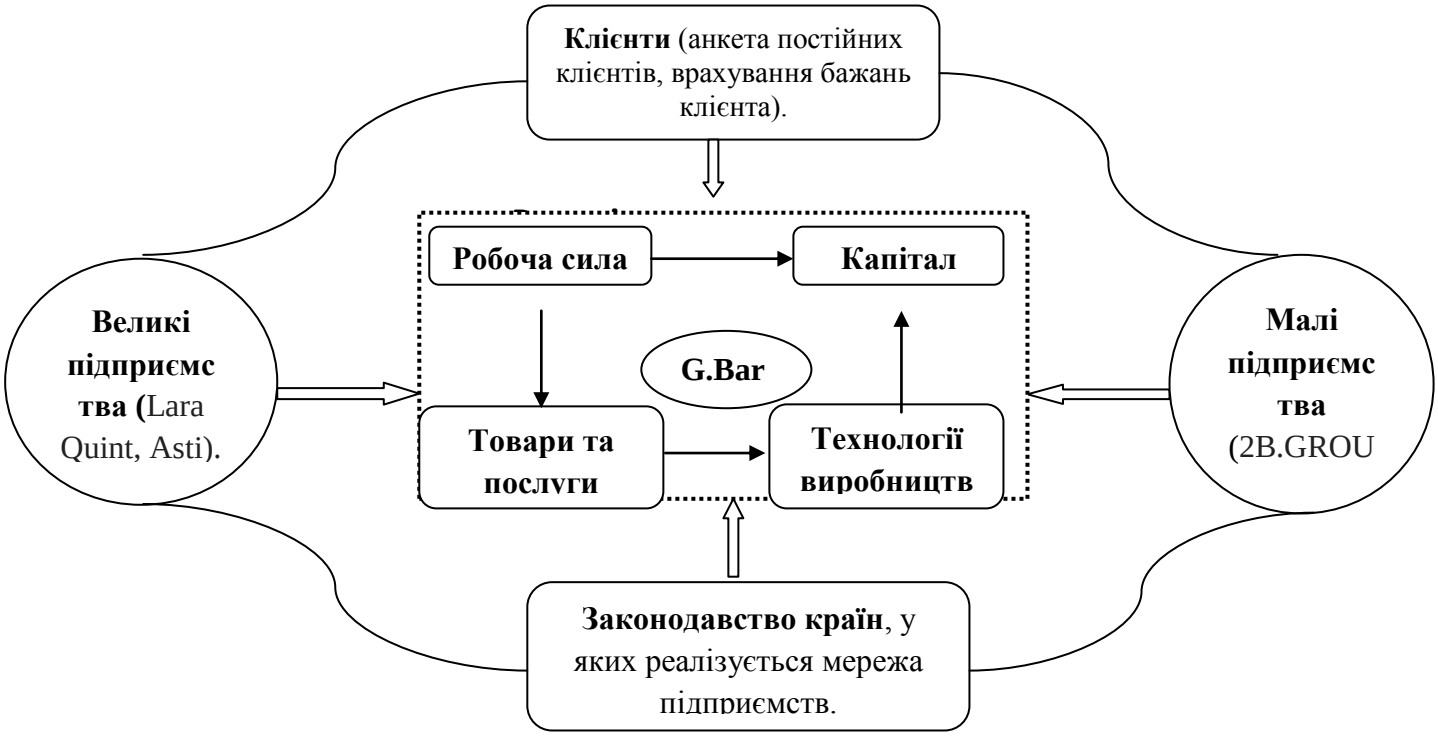


Рис. 1. Сутність системного підходу в організації «G.Bar»

Для системного підходу «структурами та процесами являються взаємопов’язані формальні та неформальні характеристики організації, встановлені як під впливом централізованих розпоряджень, так і на основі неформального пристосування організації до вирішення проблем, що виникають» [4]. Підприємству «G.bar» варто б змінити організаційну структуру, тобто щоб вони не просто будували мережу підприємств, яку налаштував і вона буде працювати, а щоб основною цінністю стало новаторство та WOW-сервіс. Засновниця «G.bar» Валерія Бородина переконана, що без її

ведення всіх процесів, не можна побудувати успішний сервіс. Тому в популяризації цього бізнесу слід залучити роботу відділу франчайзингу, виконуючого директора, який вестиме організаційні блоки. У прямому підданстві керівника повинен бути відділ маркетингу, HR, фінансів та відділ нових проектів.

На основі аналізу впровадження системного підходу у досліджуваному підприємстві, можна сформувати схему, яка зображатиме сутність системного підходу в організації «G.Bar», рис. 1.

В результаті повсюдного впровадження та використання в практичній роботі «G.bar» системного підходу до управління призведе до реального підвищення ефективності процесу,до підвищення доступності обслуговування, задоволеності клієнтів.

Таким чином, ми розглянули, що розвиток і вдосконалення підприємства базується на ретельному та глибокому знанні діяльності організації, що вимагає проведення дослідження систем управління.

Застосування системного підходу дозволить найкращим чином організувати процес прийняття рішень на всіх рівнях в системі управління.

Література:

1. Бай С. І., Гайдай Ю. В., Осовська Г. В., Осовський О. А. Менеджмент організації: електронний підручник. Київ: КНТЕУ, 2010.

2. Кустовська *О. В.* Методологія системного підходу *та наукових досліджень : Курс лекцій / О.В.*Кустовська*. – Т. : Екон. думка, 2005. –124 с.*

3. Монастирський Г. Л. Теорія організації: навч.посіб. Київ: Знання 2008. 319с.

4. Петрович Й. М., Галаз Л. В., Процак К. В. Теорія організації: підручник. Львів : Магнолія. 2016. 336с.

5. Bertalanfy L. von. General system theory. Foundations, development applications. – N.Y.: Braziller, 1969. – 483 p.

6. Hall A.D. A methodology for systems engineering / A.D. Hall. –Princeton. 1962. – 346 p.

Геворгян А. А., *студент*
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького
Науковий керівник: Ляпкало М. М., к.е.н.,
доцент кафедри туризму і ГРС
Черкаський національний університет

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У ТУРИСТИЧНІЙ СФЕРІ

В умовах становлення ринкової економіки в світі особливе значення набувають питання практичного застосування сучасних форм управління персоналом, що дозволяють підвищити соціально-економічну ефективність будь-якого виробництва.

Метою є дослідження особливостей організації ефективного управління персоналом підприємств туристичного бізнесу.

Дослідження основ управління персоналом дозволяє усвідомити, що концепція управління персоналом підприємства – це система теоретико-методологічних поглядів на розуміння і визначення сутності, змісту, цілей, завдань, критеріїв, принципів і методів управління персоналом, а також організаційно-практичних підходів до формування механізму її реалізації в конкретних умовах функціонування підприємств.

Основу концепції управління персоналом компаній в даний час складає зростаюча роль особистості працівника, знання його мотиваційних установок, вміння їх формувати і направляти у відповідності із завданнями, що стоять перед компанією.[4]

Система управління персоналом складається з таких підсистем, як: облік, аналіз і планування чисельності персоналу; підбір, наймання персоналу й розстановка кадрів; оцінювання персоналу; організація навчання, підвищення кваліфікації та перекваліфікації кадрів; атестація та ротація персоналу; управління мотивацією та оплатою праці; соціальний розвиток та соціальне партнерство; правове та інформаційне забезпечення управління персоналом;

створення належних умов праці; кадрова безпека.[2]

Саме тому, сьогодні особливе значення надається підвищенню рівня роботи з особовим складом компанії, спрямованість цієї роботи на міцний науковий фундамент, використання прогресивного вітчизняного та зарубіжного досвіду в аспекті формування, розстановки й використання персоналу туристичної галузі.

Нова епоха управління персоналом – це постійні вимоги до визнання економічної доцільності капіталовкладень в залучення персоналу, підтримання його трудової активності, розвиток компетенцій та створення умов для максимально повного виявлення особистих можливостей і здібностей [1].

Крім того, мінливий вектор розвитку організацій у сфері туризму передбачає коригування уявлень про вибір підходів і процедур до роботи з персоналом, у тому числі з урахуванням наростаючої тенденції інтернаціоналізації бізнесу.

У сучасних умовах розвитку вітчизняної туристичної індустрії гостро стоїть питання в забезпеченні організацій даної галузі кваліфікованими працівниками, попит на яких завжди був високим. Однак знайти професіонала в цій справі не дуже просто, тому що крім професійних навичок, він повинен володіти індивідуальними здібностями.

Менеджер з туризму - це головний співробітник туристичної фірми, саме він, безпосередньо, веде спілкування з клієнтом, внаслідок якого відбувається купівля туристичного продукту [3].

Поряд з цим, він несе відповідальність за якість наданих послуг перед туристською організацією, де він працює, і перед клієнтами, потреби яких повинні бути задоволені. Виходячи з цього, є необхідність у виділенні низки якостей, якими повинен володіти менеджер з туризму. У свою чергу, їх можна розділити на три основні групи : ділові, особисті і моральні якості. Ділові якості базуються на встановленні зі своїми клієнтами «партнерських» взаємин, які забезпечують прибуток туристичної фірми. Серед них особливе місце займає компетентність, тобто знання та вміння, без яких менеджер не може вирішувати

професійні завдання.[6]

Основою компетентності є досвід роботи. Менеджер з туризму, який пропрацював у сфері туристських послуг менше трьох років, має нижчий рівень оплати праці та є менш значущим для фірми, ніж той працівник, який довгий час займався реалізацією туристичного продукту. Багаж знань, який працівник придбав в процесі туристичної діяльності, дозволяє швидко орієнтуватися у величезній кількості постійно поновлюваної інформації в 312 сфері туризму, а також вгадувати бажання клієнта і вчасно їх реалізовувати [5].

Важливе значення для формування сучасного кваліфікованого менеджера в сфері туризму мають також комп'ютерні навички та юридичні знання. Перш за все, це володіння різними програмами бронювання турів, що дозволяють швидко і ефективно встановити зв'язок з туристським оператором і з клієнтом. Юридичні навички ґрунтуються на знанні і дотриманні юридичної законодавства, що стосується всієї туристської діяльності.

Управління персоналом за змістом набагато ширше, ніж просте вирішення кадрових проблем. Воно орієнтується на визначення майбутніх потреб і розвитку потенціалу працівника, а також на усвідомлення кожним працівником важливості покладених на нього завдань, створення сприятливого соціальнопсихологічного клімату в колективі, що забезпечувало б у подальшому належний рівень мотивації до ефективної праці й досягнення поставлених цілей організації.[2]

Мета управління персоналом в індустрії туризму полягає в тому, щоб мотивувати службовців на надання клієнтам якісного обслуговування. Якість обслуговування в туристичних організаціях залежить від уміння персоналу: розпізнати і оцінити вимоги кожного клієнта до замовлення обслуговування; оцінити сприйняття кожним клієнтом наданого йому обслуговування; оперативно коригувати процес обслуговування, домагаючись задоволеності кожного клієнта. А це неможливо без відповідної координації дій персоналу, мотивації і формування корпоративної культури, що підвищує лояльність споживачів до туристичної організації.

Тому, для кваліфікованої роботи в індустрії туризму, крім технологічної підготовки і знань, також необхідна відповідна психологічна підготовка, володіння питаннями міжособистісного спілкування [1].

Виходячи з вищевикладеного розуміємо, що розробити уніфіковані підходи до управління персоналом туристичних компаній можливо за умов дотримання основних принципів управління персоналом, а саме: планомірності; системності; єдиноначальності; соціального партнерства; економічної ефективності; демократизму; економічної заінтересованості; соціальної доцільності.

На даному етапі розвитку економіки країни в цілому, зокрема і в індустрії туризму, забезпечити високий рівень конкурентоспроможності у відповідному сегменті ринку товарів та послуг можливо лише за наявності висококваліфікованого, ініціативного творчого й активного персоналу. Адже кінцевий результат діяльності та престижність туристичної компанії напряму залежить від ефективного управління персоналом. Забезпечити найбільш повне використання ресурсу їх робочої сили в процесі трудової діяльності можливо за умов умілого застосування прийомів та методів управління персоналом у конкретних організаційно-економічних умовах туристичних компаній. Уніфікувати підходи до системи управління персоналом туристичних компаній різного спрямування з метою підвищення її до ефективності можливо шляхом налагодженого функціонування всіх її підсистем.

Література:

1. Бігдан М.Г. Пряма залежність якості туристичних послуг від ефективного управління персоналом / М.Г. Бігдан, Ю.Ю. Карлик // Економіка. Управління. Інновації. – 2012. – № 2 (8). 2.

2. Менеджмент персоналу : навч. посібник / [В. М. Данюк, В. М. Петюх, С. О. Цимбалюк та ін.] ; під заг. ред. В. М. Данюка, В. М. Петюха. – [2-е вид.]. – К. : КНЕУ, 2006. – 398 с.

3. Nickson Dennis Human resource management for the hospitality and tourism industries – Amsterdam, Boston, Heidelberg, 2007 – 305 p.

4. Зайцева Н. А. Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме: учебное пособие. – М.: Издательский центр «Академия», 2007. 4-е изд. – 240 с.

5. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации: актуальные технологии найма, адаптации и аттестации: учебное пособие / А. Я. Кибанов, И.

Б. Дуракова. – М.: КНОРУС, 2009. – 368 с.
6. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу / Л.П. Дядечко. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 224 с.

Новік І. О., *к.е.н.,*
доцент кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин
Національний технічний університет НТУ«ХПІ»
Ляш К. С., *студент*
кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин
Національний технічний університет НТУ«ХПІ»

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Сучасний світ не стоїть на місці. Він стає більш динамічним та розвинутим. Розраховувати на успішну діяльність можуть лише ті підприємства, які можуть генерувати і втілювати у свою практичну діяльність нові ідеї, нові рішення тощо. Тому саме інноваційний розвиток, що орієнтує підприємство на довгострокову перспективу, відповідає реаліям «нової економіки». Для того щоб підприємства мали конкурентні переваги необхідно орієнтуватися на інноваційний вектор розвитку. Адже в економічних умовах сьогодення при існуючому рівні конкуренції та швидкості технологічних змін саме інновації є головною умовою для економічного зростання.

В Україні діє Закон «Про інноваційну діяльність» та Закон «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні». Відповідно до них пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в нашій країні – це напрямки, що мають наукове економічне обґрунтування, які направлені на здійснення інноваційної діяльності, з метою забезпечення економічної безпеки держави, впровадження у виробництво продукції, яка є високотехнологічною, конкурентоспроможною, екологічно чистою, на виробництво послуг високої якості та «збільшення експортного потенціалу держави з ефективним використанням вітчизняних та світових науково-технічних досягнень» [1].

Але не дивлячись на існування правової бази, інноваційна діяльність підприємств в Україні все одно гальмується і не розвивається високими темпами. Основними чинниками, які заважають динамічному розвитку інноваційної діяльності підприємств в Україні є [2]:

- відсутність джерел фінансування та високі ризики;
- орієнтованість на короткотермінову окупність;
- недостатня кількість науково-інноваційних оргструктур;не достатні обсяги міжнародних науково-технічних програм та проектів співробітництва;
- недосконала законодавча база, що регулює інноваційну діяльності;
- опір змінам, що призводить до зміни статусу;
- недостатній професійний рівень інноваторів, недосконала система мотивації та стимулювання творчої праці;
- відплив наукових працівників.

Інноваційні процеси впливають на розвиток економіки, а високий рівень розвинутої економіки сприяє швидкому й ефективному впровадженню у виробництво інноваційних процесів. Введення нових корпоративних правил управління, недостатня увага з боку керівників інноваційному розвитку підприємств, економія за рахунок непрямих витрат, не дає розвиватися інноваціям і негативно впливає на стабільність українських компаній у цілому.

Потрібно брати до розуміння головні вектори прискореного розвитку підприємств в економіці України встановлені стратегією інноваційного розвитку до 2020 року [3]:

- майбутнє вдосконалення законотворчої та нормативно-правової бази щодо створення вигідних передмов для розвитку підприємництва;
- вдосконалення позикової політики;удосконалення фіскальної політики через забезпечення дії більш спрощеної системи оподаткування;
- впровадження засобів науково-технічного прогресу, створенню нової продукції, розробка її аналогів;

– юридичне та організаційне розширення повноважень контролюючих організацій за державними органами виконавчої влади та службовцями щодо виконання ними безпосередніх обов'язків,удосконалення нормативно-правової бази, функціонування та розвитку підприємництва.

Сьогодні однією з найважливіших передумов для діяльності підприємств є впровадження інноваційних технологій зарубіжними та національними інвесторами. Україна має великий потенціал для активного імпорту, величезний споживчий ринок, дуже вигідне географічне розташування, кваліфіковану та дешеву робочу силу і значну науково-дослідницьку галузь. Всі ці показники є перспективними для України і дають можливість збудувати міцну країну й майбутнє.

Література:

1. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 08.09.2011, № 3715–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3715-17

2. Гриньова В. М., Козирєва О. В. Соціально-економічні проблеми інноваційного розвитку підприємств : монографія / В. М. Гриньова, О. В. Козирєва. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – С. 192.

3. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт.-упоряд.: Г.О. Андрощук, І.Б. Жиляєв, Б.Г. Чиженський, М.М. Шевченко. – К.: Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.

Костакова Л. Д., *асистент*
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ЕВОЛЮЦІЯ СТАНОВЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Гірничо-збагачувальні підприємства належать до підприємств зі складною виробничою системою, оскільки виробництво їх кінцевої продукції здійснюється в декілька етапів: видобуток залізорудної сировини та її подальша переробка (дроблення, збагачення, огрудкування). Кожен такий етап має свої

певні галузеві особливості. Прикладом в даному разі слугує наявність значної кількості природних чинників які в своїй більшості негативно впливають на рівень витратності виробництва продукції. Але, управління витратами не завжди враховує існуючі специфічні особливості підприємств з відповідною галузевою належністю [3]. Тому, пошук об'єктивних концепцій управління витратами для умов діяльності гірничо-збагачувальних підприємств та побудова на їх основі ефективної системи управління витратами (СУВ) відноситься до нагальних завдань сучасних теоретиків та практиків.

Таблиця 4

Еволюція становлення управління витратами на гірничо-збагачувальних підприємствах України

Період	Характеристика
Радянські часи (за часів існування нової економічної політики (НЕП))	В цей період діяльність ГЗП (гірничо-збагачувальні підприємства) була підпорядкована дотриманню основних принципів НЕП. Витрати кожного підприємства в період існування НЕПу повинні були відшкодовуватися за рахунок вартості його продукції, а не сукупного суспільного продукту.
Радянські часи	В цей період управління витратами базувалося на адміністративно-командному плануванні.
Період перехідної економіки	Цей період відзначився тим, що майже всі ГЗП стали перед проблемою невідповідності СУВ сучасним умовам розвитку суспільства. У цей період значної актуальності набуває формування СУВ підприємства, яка мала б забезпечити отримання позитивних результатів діяльності господарюючих суб'єктів при відносно мінімальних витратах. З часом такий підхід до формування СУВ зазнав трансформації і перейшов з поля мінімізації витрат у поле визначення їх оптимального рівня, з врахуванням виробничих потужностей підприємств та попиту на їх продукцію.
Період ринкових відносин	В даний період господарювання ГЗП передбачало врахування ринкової кон'юнктури та дії тих важелів, що впливають на прибутковість та конкурентоспроможність їх продукції. За таких умов прийняття оперативних та вірних рішень стосовно питань управління витратами стало невід'ємною складовою СУВ.
На сучасному етапі розвитку економіки	ГЗП не мають єдиного підходу до управління витратами, що проявляється у відсутності загальної галузевої концепції управління ними та у виборі і застосуванні ефективної СУВ.

Досліджуючи категорію «витрати», науковці [С.М. Шагоян, К.І. Кузьмінська, Т.І. Корнєєва, О.М. Брадул, О.В. Олійник, Л.І. Максимів, Н.М. Малюга, І.В. Замула, О.М. Сухіна, О.Н. Кондратюк, І.В. Мамчук та ін.], як

правило, зупиняють свою увагу на тому чи іншому її аспекті. Головні акценти при цьому розставляються на визначенні теоретичної сутності витрат, їх класифікації, на проведенні техніки облікових процедур, бюджетуванні, оцінці формування, розподілу й перерозподілу витрат, процесно-орієнтованому управлінні ними тощо.

Разом з тим, таке різноманіття теоретичних засад управління витратами не надало відповідного поштовху для розробки власних поглядів на управління витратами в галузі діяльності гірничо-збагачувальних підприємств України. Крім того, для управління витратами на підприємств характерним є вплив на управління ними певного кола чинників.

З огляду на вищесказане, окреслена проблема є актуальною для гірничо-збагачувальних підприємств і потребує більш глибокого вивчення еволюції становлення управління витратами на підприємствах даної галузі (табл. 1).

Дані табл. 1 узагальнюють інформацію стосовно становлення управління витратами на гірничо-збагачувальних підприємствах України в межах певного проміжку часу.

Характеризуючи сучасний етап розвитку економіки, очевидним є те, що ГЗП і досі не визначилися відносно розробки загальної галузевої концепції управління витратами та у виборі і застосуванні ефективної системи управління витратами.

Тож, для гірничо-збагачувальних підприємств, управління витратами має стати рушійною силою у розробці та реалізації управлінських рішень для досягнення поточних та стратегічних цілей щодо раціонального формування й регулювання витрат з врахуванням галузевих факторів впливу.

Література:

1. Брадул О. М. Облік і аналіз затрат гірничодобувних підприємств (на прикладі шахт ДАК «Укррудпром»): дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит»/ О. М. Брадул. — К., 2003. — 208 с.

Тріфонова Д. О., *студентка*
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
Науковий керівник: Костакова Л.Д., асистент
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В УКРАЇНІ

Тема соціального підприємництва є актуальною для України, вона привертає увагу громадських організації, бізнесу, активних людей тощо. Використання інструментів підприємництва для вирішення соціальних проблем вивело соціальне підприємництво на новий рівень розвитку.

Метою роботи є аналіз важливості соціального підприємництва, його вплив на громаду.

Великий вклад у розвиток соціального підприємництва зробили наступні вчені: П.Корнеліус, Р. Оуен, В. Довгаль, І. Булеєва.

Соціальне підприємство – «це юридично зареєстрована організація, яка перебуває у спільній власності та контролі членів цієї організації, та заснована на принципах рівної частки власності. Підприємство здійснює комерційну діяльність, створює суспільне багатство, та сприяє покращенню екології» [2].

Соціальне підприємництво ґрунтується на наступних принцах:

- наявність місії соціального спрямування;
- підприємство перебуває у спільній власності його членів;
- демократичне прийняття рішень;
- спрямування доходів на соціальні та екологічні цілі;
- прямування на створення суспільного багатства [2].

«Соціальне підприємство засноване на цінностях рівності власності та розподілу багатства, рівного залучення солідарності з людьми з усього світу, чесності у досягненні цілей, відкритості у питаннях діяльності, а також балансу між комерційною складовою, соціальною відповідальністю та турботою про навколишнє середовище» [2].

Діяльність соціальних підприємств має позитивний ефект, який спрямований на певні громади, соціальні групи. Вона може охоплювати райони, міста, області чи навіть територію усієї країни, шляхом проведення акцій, проектів, форумів тощо.

Позитивними напрямами діяльності соціального підприємництва в Україні «є:

- допомога у подоланні соціальної ізольованості;
- знаходження нових шляхів для реформування державних соціальних послуг;
- залучення громадян до участі у соціальних ініціативах на волонтерських засадах, об'єднання громад навколо соціальних проблем;
- створення нових робочих місць;
- підвищення рівня соціальної відповідальності» [1].

Завдяки діяльності соціального підприємництва, значна кількість соціально незахищених категорій має підтримку. В Україні соціальне підприємництво приділяє значну увагу наступним категоріям: людям з обмеженими можливостями, біженцям, внутрішньо переміщеним особам, воїнам АТО, молоді, молодим сім'ям, людям похилого віку тощо.

Отже, підсумовуючи вище викладений матеріал, можна зробити висновок, що діяльність соціального підприємництва є ефективною у вирішенні багатьох соціальних питань. Завдяки активним громадянам соціальне підприємництво в Україні знаходить фінансування, допомагає соціально незахищеним категоріям населення та набуває подальшого розвитку.

Література:

1. Про соціальне підприємництво [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.socialbusiness.in.ua/index.php/baza-znan/biblioteka-sotsialnoho-pidpryiemtsia/81-pro-sotsialne-pidpryiemnytstvo

2. Посібник з планування соціального підприємництва [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.britishcouncil.org.ua/sites/default-/files-/posibnik_z_planuvannya_socialnogo_pidpriiemstva.pdf

Семенова Т. В., *к.е.н.,*
доцент кафедри економіки та підприємництва,
Національна металургійна академія України (НМетАУ)
Матюк А. О., *магістрант*
кафедри економіки та підприємництва,
Національна металургійна академія України (НМетАУ)

ОЦІНКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринкової економіки обґрунтованість та дієвість управлінських рішень на мікро- та макрорівнях значною мірою залежить від результатів оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання, зміст якої виходить за межі обчислення окремих коефіцієнтів і передбачає вивчення комплексу показників, які відображають різні аспекти діяльності підприємства.

Проблема дослідження фінансово-господарської діяльності вивчалася багатьма українськими та зарубіжними вченими, у тому числі Савицькою Г.В., Ковальовим А.І, Приваловим В.П., Стражевим В.І., Русаком Н.А., Мнихом Є.В., Кіндрацькою Г.І., Білик М.С., Загороднім А.Г. та іншими, які визначили та розробили задачі, етапи та напрямки дослідження фінансово-господарської діяльності, запропонували різноманітні методики та підходи до дослідження фінансово-господарської діяльності підприємства та підвищення її ефективності.

Під фінансово-господарською діяльністю підприємства розуміють діяльність, яка спрямована на раціональне використання наявних власних і залучених ресурсів з метою отримання доходу у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах. Підприємства здійснюють господарську діяльність з метою отримання кінцевого фінансового результату, тому і застосовується поняття фінансово-господарської діяльності. Метою здійснення фінансово-господарської діяльності в ринковій економіці є отримання прибутку, тобто позитивного фінансового результату. В сучасних ринкових умовах, якщо на кінець фінансового періоду підприємство отримало збиток, наслідком може

бути фінансова скрута, зниження показників ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності, прибутковості, рентабельності, скорочення обсягів виробництва чи надання послуг і навіть вірогідність банкрутства [1].

Проаналізувавши літературні джерела авторів, які досліджували дане питання, можна визначити наступні методи оцінки фінансово-економічного стану підприємства: коефіцієнтний, комплексний, інтегральний, беззбитковий, рівноважний.

Основними критеріями вибору того чи іншого методу оцінки можуть бути:

1. Часові обмеження, якщо оцінку потрібно здійснити найближчим часом, то не рекомендується використовувати коефіцієнтний, комплексний чи інтегральний методи.

2. Широта аналізу. Такі методи аналізу, як беззбитковий та рівноважний, не враховують таких видів діяльності підприємства як конкурентоспроможність, кредитоспроможність, ділова активність тощо.

3. Наявність доступу до детальної інформації про діяльність підприємства. Якщо така існує, варто обрати комплексний або коефіцієнтний підхід [2].

Система показників, які застосовуються для обчислення інтегрального показника фінансового стану підприємства, повинна відповідати таким вимогам:

- забезпечувати можливість порівняння показників, які використовуються для аналізу на різних підприємствах;

- включати показники, які характеризують фінансовий стан за типовими групами показників;

- спрямовувати на виконання підприємством поточних та перспективних задач;

- узгодженість з існуючою на підприємстві фінансовою звітністю;

- витрати на збір та обробку інформації згідно обраної системи

показників повинні бути якомога мінімальними [2].

Відсутність універсального показника для комплексної оцінки фінансового стану сільськогосподарського підприємств України підвищує актуальність досліджень щодо його розробки.

Методики оцінки фінансового стану підприємства вітчизняних авторів мають ряд недоліків, а саме:

- не враховується галузева специфіка досліджуваних підприємств;

- суб'єктивність формування вибірки показників, які входять до моделей;

- відсутність достатньої інформації для розрахунку вагових коефіцієнтів;

- недостатнє теоретичне та емпіричне обґрунтування критичних точок (інтервалів) для окремих фінансових індикаторів, що призводить до неточного фіксування нормативних значень фінансових показників;

- проблема достовірності інформації та проблеми, пов'язані з її отриманням [3].

Для визначення інтегрального показника фінансового стану підприємства доцільно застосовувати методи багатовимірного аналізу, які дозволяють за сукупністю індивідуальних показників отримати інтегральний показник оцінки фінансового стану суб'єкта господарювання.

Результатом дослідження є побудова практичної орієнтованої багатофакторної моделі, яка дасть можливість оцінити фінансовий стан вітчизняних підприємств, з метою істотного зменшення дефіциту теоретико-методологічного забезпечення розвитку даного напрямку.

В якості інтегрального показника використаємо метод розрахунку середньозваженої арифметичної.

За кожною складовою визначається узагальнюючий показник, як середньозважена величина співвідношень фактичних та рекомендованих нормативних значень локальних показників з урахуванням їх вагомості.

Для показників, які не мають нормативних значень, фактичне значення ділиться на базисне, якщо збільшення значення показника свідчить про поліпшення фінансового стану, та навпаки, якщо ріст значення показника

негативно впливає на фінансову стійкість.

Таблиця 1

Основні фінансові показники та їх вагомості

№	Назва показника	Вагомість, %
1.	Коефіцієнт поточної ліквідності	12,0
2.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	5,5
3.	Коефіцієнт покриття запасів	8,5
4.	Коефіцієнт фінансової автономії	13,0
5.	Коефіцієнт забезпечення власними коштами	11,0
6.	Тривалість фінансового циклу	7,5
7.	Коефіцієнт Бівера	9,0
8.	Рентабельність продукції	9,5
9.	Рентабельність активів	12,5
10.	Рентабельність власного капіталу	11,5
	Всього	100,0

Інтегральна оцінка фінансової оцінки підприємства розраховується як середня величина узагальнюючих оцінок за всіма складовими.

Основні фінансові показники та їх вагомості наведені в таблиці 1.

Запропонована модель може бути застосована для оцінки фінансового стану сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах, але з часом може виникнути проблема в необхідності їх удосконалення та коригування.

Література:

1. Білик М.Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємства: Навч. посіб. / М.Д. Білик. – К.: КНЕУ, 2000. – 325 с.

2. Мних Є.В. Економічний аналіз: Підручник: Вид. 2-ге, перероб. та доп. / Є.В. Мних. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 472 с.

3. Удосконалення методів оцінки ефективності функціонування підприємств: Монографія / В.Я. Нусінов, А.М. Турило, О.В. Нусінова, Н.М. Кругла. – Кривий Ріг: Видавничий дім, 2007. – 135 с.

Журавков Б. В., *ст.гр. ЕП 01-13м*
Національна металургійна академія України
Малюк О. С., *к.е.н., доц.,*
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Національна металургійна академія України

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ КАПІТАЛЬНИХ ВКЛАДЕНЬ

Необхідною умовою забезпечення ефективної діяльності промислових підприємств є застосування у виробничому процесі основних засобів. Основні засоби відіграють важливу роль у виробничому процесі, від їх складу, структури, ступеня фізичного та морального зносу залежить безліч факторів, які мають вплив на показники ефективності діяльності підприємства.

Своєчасне відтворення діючих та створення нових основних засобів є необхідною умовою функціонування промислового підприємства. Частину інвестицій, що спрямовані на відтворення основних засобів виробничого і не виробничого призначення, на створення нових, реконструкцію та розвиток наявних основних засобів називають капітальними вкладеннями.

Проведений аналіз спеціальної, нормативної та наукової літератури дозволив виділити основні джерела фінансування капітальних вкладень до яких відносяться внутрішні та зовнішні. Зовнішні джерела додатково розділяють на залучені та позичкові. В авторській редакції, систематизація джерел фінансування капітальних вкладень представлена на рисунку.

До внутрішніх джерел фінансування доцільно віднести: статутний капітал; нерозподілений прибуток; амортизаційний фонд; резервні фонди підприємства; кошти отримані від продажу власного майна; кошти отримані від здавання власного майна в оренду; інші кошти.

До зовнішніх джерел фінансування капітальних вкладень, як було зазначено вище, відносяться залучені та позикові. До залучених джерел фінансування доцільно віднести кошти одержані від продажу акцій; пайові та інші внески до статутного фонду підприємства. До позичкових фінансових

джерел відносимо облігаційні, банківські та бюджетні позички; а також фінансовий лізинг.

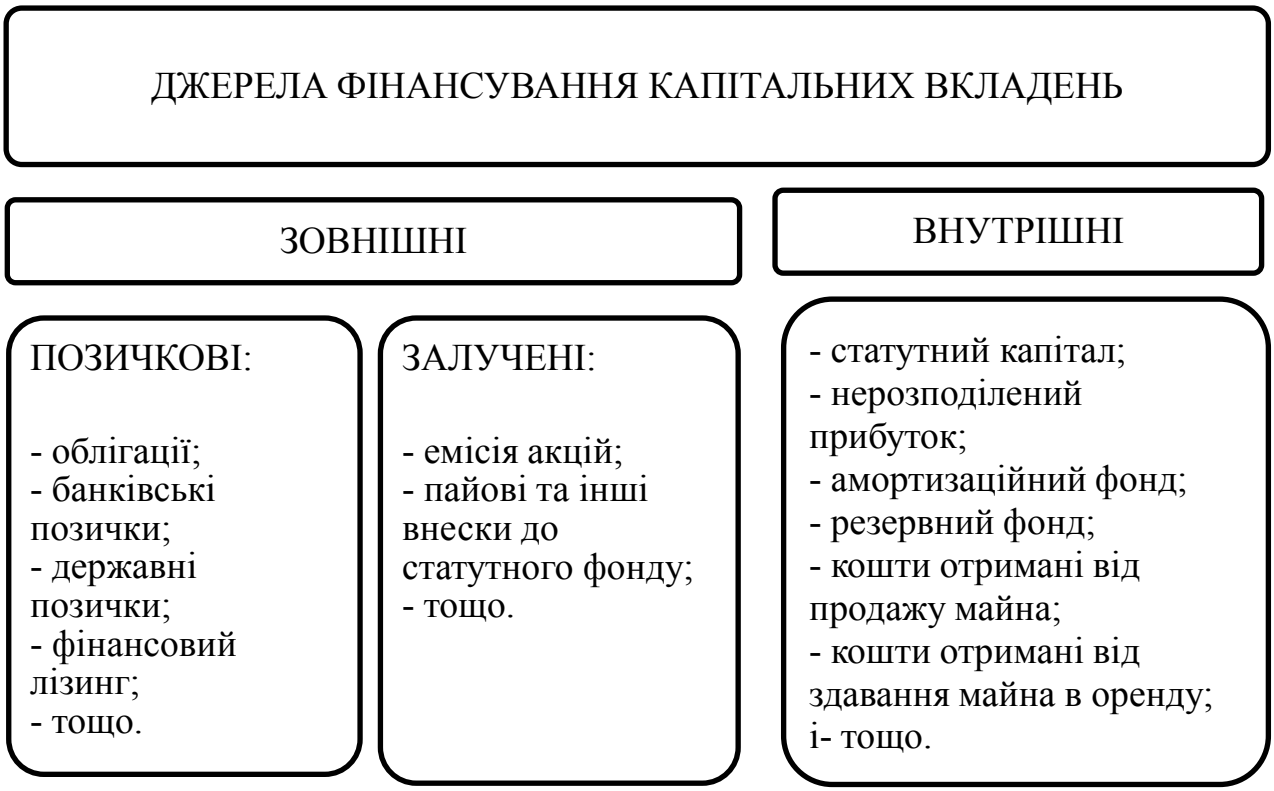


Рисунок – Систематизація джерел фінансування капітальних вкладень

Використання для здійснення капітальних вкладень підприємства зазначених видів фінансових ресурсів, потребує проведення відповідних розрахунків величини витрат, необхідних для їх залучення та використання.

На нашу думку, витрати пов’язані зі залученням фінансових ресурсів включають такі елементи:

1) плата безпосередньо за користування коштами. Це відсоткові платежі по кредитах; облігаціях; дивіденди по акціях; плата за використання основних засобів, які надаються в лізинг тощо;

2) додаткові витрати, що пов'язані зі залученням фінансування, розмір яких залежить від суми коштів, що залучаються. Вони можуть включати витрати на страхування застави (у випадках, коли вона передбачена), комісію банку, винагороду лізингової компанії, витрати на емісію та розповсюдженняціннихпаперів тощо;

3) додаткові витрати, що пов'язані зі залученням фінансування, розмір яких не залежить від суми коштів, що залучаються. Сюди доцільно віднести гонорари юристам, оплату нотаріальних послуг, придбання або виготовлення бланків ціннихпаперів та інші супутні витрати.

Окремої уваги заслуговує питання оцінки вартості використання різних видів фінансування капітальних вкладень.

Розглядаючи власні фінансові джерела капітальних вкладень треба зауважити, що використання статутного капіталу передбачає грошові виплати власникам (акціонерам у вигляді дивідендів). Щодо інших підвидів (нерозподілений прибуток; амортизаційний фонд; резервні фонди підприємства; кошти отримані від продажу власного майна; кошти отримані від здавання власного майна в оренду; інші кошти), їх використання не передбачає додаткових виплат.

Що стосується зовнішніх джерел фінансування капітальних вкладень, їх доцільно розглядати окремо по підвидах, а саме залучені та позичкові. Використання залучених джерел фінансування потребує здійснення грошових виплат, які обумовлені внесками до статутного фонду підприємства у вигляді дивідендів абощо.

Використання позичкових фінансових джерел потребує виплати відсоткових платежів за використання облігаційних, банківських, бюджетних позичок та фінансового лізингу. Особливу увагу слід звернути на те, що згідно діючої нормативної бази, при використанні позичкових фінансових ресурсів витрати по сплаті відсотків включаються до складу валових витрат підприємства. Таким чином, на відміну від інших видів фінансування, їх використання дозволяє зменшити величину прибутку, до підлягає оподаткуванню на величину відсоткових платежів. Дана перевага в економічній літературі має назву податковий коректор.

Підсумовуючи все вище викладене, доцільно зробити висновок, що при здійсненні капітальних вкладень, необхідно ґрунтовно проаналізувати всі доступні підприємству шляхи фінансування та провести економічне

обґрунтування використання кожного з них. На основі отриманих результатів, необхідно приймати управлінські рішення щодо обрання джерел фінансування капітальних вкладень в умовах промислового підприємства.

Педько А. Б., *к.е.н., доцент,*
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,
Національна металургійна академія України, м. Дніпро
Губаренко Л. М., *ст. викладач*
кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,
Національна металургійна академія України, м. Дніпро

ТИТАНОВА ПРОМИСЛОВІСТЬ УКРАЇНИ В УМОВАХ СИСТЕМНОЇ КРИЗИ

Історично склалося так, що титанова підгалузь є єдиною у кольоровій металургії України, яка має практично завершений виробничий цикл, починаючи від видобутку титановмісних руд і закінчуючи виробництвом двоокису титану. Наразі наша країна є серед найбільших продуцентів титанової продукції у світі, хоча за обсягами виробництва Україна знаходиться наприкінці цього списку. Оскільки прокатні потужності для переробки титанових напівфабрикатів в Україні відсутні, практично весь обсяг даної продукції експортується. Слід констатувати, що у титановій промисловості існує багато накопичених проблем, структурних диспропорцій і непрозорих бізнес-схем, які потребують адекватної оцінки і прийняття термінових та виважених рішень.

Аналіз наукових публікацій призводить до невтішного для нашої країни висновку [1, 3, 4]. Оскільки титанова галузь знаходиться «на вістрі» науково-технічного прогресу, то в ній безперервно відбуваються дуже динамічні зміни та зрушення (техніко-технологічні, інституційні, кон’юнктурні та інші). Унаслідок цих змін наскрізь монополізована і технологічно застаріла українська титанова промисловість поступово витісняється на периферію загальносвітових тенденцій. Уповільнити ці деструктивні для України процеси можливо лише за

умови правильної діагностики ключових проблем галузі та невідкладних вольових дій з боку державних інституцій.

Україна за ресурсами й запасами титану входить до числа провідних країн світу і на ринку СНД відома як монопольний виробник титанових (ільменітових) концентратів. Поклади титану представлені розсипними та корінними родовищами. Континентальні ільменітові розсипи представлені Іршанською групою родовищ (Іршанське, Лемненське, Межирічне, Валки-Гацьківське), які розміщені в північно-західній частині Українського щита, та розсипами Корсунь-Новомиргородського плутону. Корінні родовища титану представлені великим Стремигородським родовищем, підготовленим до промислового освоєння, та меншим за запасами Федорівським родовищем.

Зважаючи на значущість і перспективність титанової продукції у світових аспектах та на пріоритетність виробництва концентратів у промисловому комплексі України, а також збільшення експорту в країни СНД, необхідне проведення робіт, спрямованих на відкриття нових родовищ цього металу. Для нарощування сировинної бази титану передбачається проведення пошукових і пошуково-оцінювальних робіт на перспективних об’єктах розсипних ільменітових покладів і корінних титанових руд Волинського та Новомиргородського рудних районів [5].

Сировинний потенціал нашої країни оцінюється в 900 млн т ільменіту й рутилу, що відповідає 30% зафіксованих світових запасів. Власна потреба України в титановій металопродукції складає 55 тис. тонн, а в рутилових та ільменітових концентратах для пігментного двооксиду титану – 800 тис. т. [2].

Титанова промисловість України, маючи потужну базу для створення конкурентного виробництва та захоплення свого цільового сегмента на світовому рику та ринку СНД зокрема, перебуває в глибокій кризі і переживає дуже тяжкі часи. Титан та його сплави завдяки винятково високим фізичним і функціональним якостям, а також відмінній технологічності, останнім часом стали незмінним та невід'ємним матеріалом у ракетно-космічній та авіаційній техніці, суднобудуванні та хімічній промисловості, в атомній енергетиці та

нафтогазовій промисловості [4]. Розподіл споживання титану за галузями промисловості наведено на рис. 1.

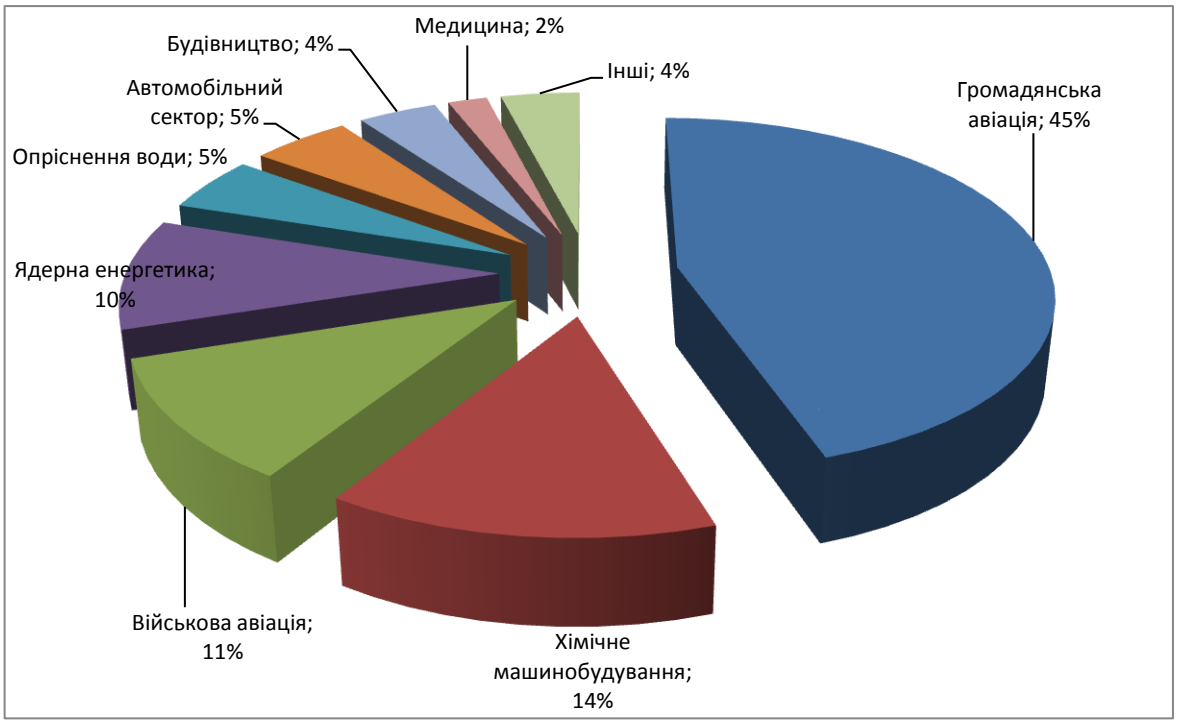


Рис. 1. Розподіл споживання титану за галузями промисловості

Провідні фахівці галузі зазначають, що ринок титану розвивається хвилеподібно: кожні чотири - п'ять років він переживає певний спад [4]. Головний фактор, що впливає на світовий ринок титану – авіакосмічна галузь. Так історично склалося, що титанова промисловість прямо залежить від цієї галузі, яка споживає понад 50% її продукції. Основними виробниками титану залишаються країни СНД (Росія, Україна, Казахстан) – 60 %, Японія та США і в незначних обсягах КНР. За експертними оцінками, підтверджені запаси титанової сировини в Україні за умови поточних обсягів видобутку забезпечать потреби майже на 200 років, а розвідані на 430 років.

Титанова галузь України представлена як сировинними, так і промисловими підприємствами. Україна виробляє ільменітові й рутилові концентрати, двоокис титану, титанову губку, металічний титан і вироби з нього. Такий потенціал існує в небагатьох країнах світу. Переробний сегмент титанової галузі України в загальних рисах має нижченаведену конфігурацію. Потужності з виробництва титанової губки, титанового шлаку і металічного титану має Запорізький титано-магнієвий комбінат. Виробництво двоокису титану й амофосу зосереджено на

«Кримському Титані»; ДП «Сумихімпром» виробляє складні добрива і двоокис титану.

Тривалий час показники роботи титанової галузі України ідуть у розріз зі загальносвітовими тенденціями. Достатньо красномовною є статистика світового і національного виробництва в період фінансової кризи 2008 р. і виходу з неї. У докризовий період (у 2008 р.) загальне виробництво ільменіту у світі становило 11100 тис. т [6]. У 2009 р. відбулося значне падіння, викликане кризовими явищами у світовій економіці. Але вже в 2010 р. почалося невелике зростання. У 2011 р. виробництво ільменіту вийшло майже на докризовий рівень. При цьому деякі країни наростили виробництво і перевищили докризові показники. Це стосується Індії, США, Мозамбіку, Південної Африки. Але такі позитивні тенденції обійшли стороною вітчизняні ГЗК. В Україні обсяги виробництва ільменіту залишилися незмінними.

Ще більш показовою є ситуація на світовому ринку виробництва рутилу, де Україна має більш серйозні позиції. У 2010 р. світове виробництво збільшилося на 14,3% порівняно з 2008 р., а в 2011р. – на 4% порівняно з 2010р. Виробництво значно наростили Австралія та Індія. Водночас виробництво рутилу в Україні залишилося на колишньому рівні. У результаті цього частка України на світовому ринку виробництва рутилу зменшилася з 14% в 2008 р. до 12% в 2011 р. У 2012 р. тенденція була продовжена. Згідно з даними USGS, виробництво ільменіту у світі збільшилося на 1,6%, в основному внаслідок зростання в Індії та Китаї. Водночас показники України залишилися незмінними, що призвело до зменшення частки української продукції на ринку з 4,9% у 2011 р. до 4,8% у 2012 р. [6].

Негативні тенденції відбуваються не лише у сировинному сегменті титанової галузі, але й у переробному (виробничому) сегменті. Двоокис титану в Україні виробляють два підприємства: ЗАТ «Кримський титан» і ВАТ «Сумихімпром». Загальна потужність цих підприємств складає близько 130 тис. т двоокису, з якого близько 70% приходиться на виробництво в Криму. Обидва підприємства використовують сірко-кислотну схему виробництва і останнім

часом використовують як вітчизняну, так й іноземну сировину. Титанову губку для металургії випускає Запорізький титано-магнієвий комбінат (далі – ЗТМК). Це монополіст на цьому ринку в Україні, 90% продукції якого експортується. Через зношення основних виробничих фондів обсяги виробництва титанової губки зменшилися вдвічі (з проектної потужності у 18,6 тис. т до 10 тис. т, а в поточному році виробництво впало до 0,3 тис. т на місяць, що потенційно становить 4 тис. т на рік). Сьогодні проходить переорієнтація комбінату з виробництва титанової губки на титанові зливки. Зауважимо, що потужності з виробництва металічного титану мають також НВЦ «Титан», ТзОВ «Антарес» і ТзОВ «Фіко». Запорізький титано-магнієвий комбінат має можливості для повного забезпечення виробників металічного титану титановою губкою. Водночас за даними учасників ринку, через те, що ЗТМК відправляє на експорт весь обсяг виробленої титанової губки, простоюють потужності з виробництва злитків у НВЦ «Титан» і компанії «Антарес» [1].

Україна має унікальний потенціал для розвитку титанової галузі, особливо в секторі видобування. Натомість наявні можливості використовуються вкрай неефективно. Першорядним завданням є демонополізація галузі й повернення ключових підприємств до державної власності. На базі сировинних і переробних підприємств титанової промисловості доцільно побудувати вертикально-інтегровану титанову компанію, діяльність якої має постійно моніторити громадянське суспільство. Якщо ситуацію не змінити кардинально, то Україна може втратити свої позиції на світових ринках і з провідного експортера перетворитися на нетто-імпортера титанової продукції.

Література:

1. Титанова галузь: світові тенденції та українські реалії. Київ, 2014. URL: http://corporativ.info/editor/userimages/Titan2014_analitics.pdf

2. Олійник Т.А. Розвиток наукових основ технологій комплексного збагачення титан-фосфорних руд корінних родовищ України: автореф. дис. докт. техн. наук: спец. 05.15.08 – збагачення корисних копалин. Кривий Ріг, 2007. 25 с.

3. Луговська І.А. Формування маркетингу підприємства на ринку титану України: автореф. канд. екон. наук: 08.06.01 / Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М.Туган-Барановського. Донецьк, 2004.

4. Мазуренко В., Костенко М. Стратегічні галузі національної промисловості як фактор конкурентоспроможності на світових ринках. Вісник Київського національного університету ім. Т.Г. Шевченка, 2006. С. 38–41.

5. Василенко А.П. Мінерально-сировинна база України. Стан мінерально-сировинної бази металічних корисних копалин України та основні напрями геологорозвідувальних робіт. Мінеральні ресурси України. 2014. № 3. С.3-7. URL: http://ukrdgri.gov.ua/wp-content/uploads/2016/08/mru_03_2014_02.pdf

6. Indian Minerals Yearbook 2013 (Part-I: GENERAL REVIEWS) 52nd Edition. URL:http://ibm.nic.in/writereaddata/files/05262015171116IMYB2013%20IMINE%2001.pdf

Волокитина Л. А., *к.э.н.,*
доцент кафедры экономики и менеджмента,
Западнодонбасский институт МАУП

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В СИСТЕМЕ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА

В условиях растущей конкуренции и быстрого изменения потребительских предпочтений современным хозяйствующим субъектам необходимо внедрение инновационных подходов к организации призводства и управления его структурними единицами.

Передовой зарубежный опыт свидетельствует ,что таким инновационным подходом является внедрение системы бережливого производства. Суть бережливого производства сводится к понятным и простым постулатам: нужно призводить то, что купит потребитель, и нужно призводить так, чтобы ценность продукта была максимальной при минимальных затратах. Эти принципы близки к концептуальным основам экономики устойчивого развития как науки, которая изучает процесс управления ограниченными ресурсами в условиях роста потребностей.

Бережливое производство - это новая форма организации производсвенных процессов, отличающаяся от известных традиционных систем. В основе организации бережливого производства лежит «тянущая система», а не «толкающая», как в традиционной системе производства. Основными подходами к организации такого производства является

непрерывное улучшение производственных процессов; улучшение организации робочих мест; полное использование способностей работников; развитие человеческих ресурсов; обеспеченик безопасности работ; система долговременного найма персонала; мотивация труда.

Философия «бережливого производства»предполагает глубокую и всестороннюю культурную трансформацию (философия долгосрочной перспективы; правильный процесс даёт правильные результаты; увеличение ценности организации путём развития сотрудников и партнёров; постоянное решение фундаментальних проблем стимулирует непрерывное обучение организации). Концепция «бережливого производства» основывается на раскрытии творческого потенциала сотрудников предприятия.

Всё вышеизложенное обуславливает пересмотр существующих подходов в системе управления персоналом и их переориентацию с простого воспроизводства кадрового резерва для последующей ротации на расширенное воспроизводство кадрового потенциала, ориентированого на компетентность, творческие способности работников, их адаптивность к новым непредвиденным условия производства.

Традиционные службы управления персоналом не могут обеспечить оптимальное функционирование персонала в новых производственных условиях бережливого производства, потому что в новых условиях особую актуальность приобретает решение таких задач как социально-психологическая диагностика коллектива, анализ и регулирование групповых и межличностных отношений, управление конфликтами и стрессами, учёта профессиональных особенностей и социально- психологической адаптации работников. Инновационный тип современного производства по-новому формирует проблему профессиональной успешности, а в связи с этим формирует особую систему отбора, переобучения и социальной адаптации работника. Инновационные структуры требуют от работника особой гибкости и подвижности мышления, эффективной системы восприятия нового. Особого

типа внутренней потребности в творчестве, своеобразной формы самореализации и интеграции в социальную систему.

На сегодняшний день не существует единого подхода к определению понятия «управление персоналом». В отечественной и зарубежной литературе можно встретить самые разные трактовки этого понятия. Так, например,П. Друкер это понятие трактует следующим образом: управление персоналом - «особый вид деятельности, превращающий неорганизованную толпу в эффективную, целенаправленную и производительную группу»[1,с18]; в определении Кибанова А.Я. управление персоналом – это «формирование и направление мотивационных установок работника в соответствии с задачами, стоящими перед организацией»[2,с.62]. Представляет интерес дефиниция Маслова Е.В.: управление персоналом - это «системное, планомерно организованное воздействие с помощью взаимосвязанных организационных, экономических и социальных мер на процесс формирования и перераспределения рабочей силы на уровне предприятия, на создание условий для использования трудовых качеств работника в целях обеспечения эффективного функционирования предприятия и всестороннего развития занятых на нём работников» [3,с.46].

Можно сделать вывод, что суть управления персоналом сводится к решению таких взаимосвязанных задач:

Во-первых, формирование таких результативных способностей работника, которые наиболее полно отвечали бы требованиям, которые предъявляются к качеству рабочей силы конкретным рабочим местом, то есть обеспечивается достижение профессионального клиринга. Обеспечение профессионального клиринга персонала предприятия создаёт надёжный инновационный базис управления, направленный на повышение производительности труда и конкурентоспособности продукции.

Во-вторых, создание таких социально-экономических и производственно-технических условий на производстве, при которых максимально используются способности кадров к выполнению своей работы.

В- третьих, процессы выполнения работы не должны вредить организму и интересам работника

При разработке системы управления необходимо исходить, прежде всего, из стратегической направленности деятельности предприятия и учитывать такую кадровую составляющую, как «долгосрочный кадровый потенциал» [4,с. 16]. Формирование системы управления кадровым потенциалом можно свести к ряду этапов. В первую очередь, необходимо определить цели и задачи управления кадровым потенциалом, которые неразрывно связаны с целями и задачами деятельности предприятия по внедрению инновационной системы бережливого производства.

Следующий шаг в процессе формирования системы управления кадровым потенциалом – это определение содержания и участников управления кадровым потенциалом. Далее рассматриваются условия повышения эффективности управления кадровым потенциалом. После чего целесообразно уделить внимание определению уровня кадрового потенциала, оценке персонала, а также созданию условий для формирования инновационного кадрового потенциала, усилия которого направляются на достижение поставленных целей. Важным элементом системы управления персоналом в условиях бережливого производства является формирование корпоративной и организационной культуры предприятия.

Итак, основными направлениями кадровой политики как системы теоретических взглядов, идей, требований, принципов, определяющих основные направления работы с персоналом в организации бережливого производства должны стать:

- изменение мировоззрения персонала на принципах «бережливого производства», направленных на безопасное производство работ и удовлетворение потребителя;

--изменение мировоззрения персонала путём постановки амбициозных целей, изменения стандартов, культуры поведения и мотивации;

- создание корпоративной культуры:

- мотивация деятельности. Совершенствование системы материального и морального поощрения:

- обучение персонала;

- включение в деятельность рабочих и выдача им полномочий;

- вовлечение всех сотрудников предприятия в непрерывное совершенствование процессов по созданию потребительской стоимости;

- формирование когнитариата предприятия с целью обеспечения устойчивых конкурентных преимуществ

- оценка трудового потенциала.

Стратегия предприятия в области персонала строится на систематическом анализе внешней и внутренней среды и отражает общую концепцию развития персонала и предприятия в целом.

Таким образом, можно заключить, что для внедрения системы бережливого производства предприятию необходима эффективная система управления персоналом, которая способна формировать, развивать, способствовать изменению отношения людей, их воспитанию и стимулированию личной заинтересованности в преобразованиях и устойчиво воспроизводить кадровый потенциал.

Литература:

1.Druker P.F.Innovation &Entrepreneurship/ P.F/ Druker.- N.Y.-1985.-c18

2.Митрофнова Е.А, Ловчева М.В.Мотивацмя и стимулирование трудовой деятельности: учебниъ/ под.ред.А.Я. Кибанова.- М.: ИНФРА-М,2010.-С62

3.Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия:учебное пособие/ под ред.П.В. Шеметова.-М.: ИНФРА-М,Новосибирск:НГАЭиУ, 1999.-с.62;

4.Управление человеческими ресурсами: учебное пособие/ А.М.Руденко[и др.]; / под ред. А.М.Руденко.- Ростов н/Д: Феникс,2015.-350с

5. https://www.gd.ru/articles/3578-berejlivoe-proizvodstvo

Лесюк А. С., *здобувач ступеня доктора філософії*
зі спеціальності 051 «Економіка»,
Полтавська державна аграрна академія

ОЦІНКА МАЙНА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

На даний час у науково-методичних підходах щодо визначення поняття “фінансовий стан підприємства” існують розбіжності, які спричиняють неоднозначність у проведенні його оцінки у сільськогосподарських підприємствах України. Дослідження вітчизняних та зарубіжних науковців переважно зосереджуються тільки на окремих елементах фінансового стану.

Узагальнюючи різні трактування науковців щодо поняття “фінансовий стан підприємства”, автором пропонується: “під фінансовим станом підприємства слід розуміти економічну категорію, яка відображає наявність, розміщення та ефективне використання активів, власного і позичкового капіталу на конкретну дату”.

Фінансовий стан сільськогосподарських підприємств та їх стійкість в значній мірі залежить від того, яким майном володіють підприємства в, які активи вкладений капітал і який дохід вони отримують (табл. 1).

За 2012 – 2016 рр. сільськогосподарські підприємства України мають матеріально-технічні умови для розширення основної виробничо-господарської діяльності. Так, вартість майна сільськогосподарських підприємств України збільшилася на 1260667,3 млн. грн (у 4,6 рази), що свідчить про нарощування їх майнового потенціалу. Необоротні активи збільшились на 116738,2 млн. грн (114,6 %), а оборотні активи – на 1145582,2 млн. грн (у 6,6 рази).

Необоротні активи представлені насамперед основними засобами, вартість яких збільшилася на 70960,3 млн. грн (94,1 %). Темп приросту майна (455,7 %) перевищив макроекономічний показник рівня інфляції (12,4 % у 2016 р.), у результаті відбулося зростання реальної вартісної оцінки активів на 305,4 %. Серед оборотних активів найбільший темп зростання має поточна дебіторська

заборгованість (11,8 рази), її частка в майні зросла з 30,8 до 71 %, що свідчить про значне погіршення стану розрахунків сільськогосподарських підприємств України з дебіторами.

Таблиця 1

Горизонтальна та вертикальна оцінка майна сільськогосподарських підприємств України, 2012 – 2016 рр.

Вид активів (майна)	2012 р.		2013 р.		2014 р.		2015 р.		2016 р.		Зміни 2016 р. до 2012 р. (+,-)		
	сума, млн. грн	у % до підсумку	сума, млн. грн	у % до підсумку	сума, млн. грн	у % до підсумку	сума, млн. грн	у % до підсумку	сума, млн. грн	у % до підсумку	сума, млн. грн	частки, в.п.	у %
Майно – всього	276651,8	100,0	313096,8	100,0	390607,0	100,0	685844,9	100,0	1537319,1	100,0	1260667,3	-	у 4,6 р. б.
Необоротні активи	101829,6	36,8	117942,3	37,7	123008,8	31,5	171147,0	25,0	218567,8	14,2	116738,2	-22,6	114,6
Основні засоби	75403,3	27,3	83950,0	26,8	87659,2	22,4	106332,6	15,5	146363,6	9,5	70960,3	-17,8	94,1
Оборотні активи	173085,0	62,6	195021,3	62,3	267541,1	68,5	514624,6	75,0	1318667,2	85,8	1145582,2	23,2	у 6,6 р. б.
Запаси	60542,7	21,9	66754,2	21,3	84446,9	21,6	114924,9	16,8	160251,5	10,4	99708,8	-11,5	164,7
Поточні біологічні активи	12152,7	4,4	11873,7	3,8	12094,9	3,1	16972,2	2,5	16972,2	1,1	4819,5	-3,3	39,7
Поточна дебіторська заборгованість	85340,5	30,8	98290,2	31,4	151461,0	38,8	342782,5	50,0	1092111,3	71,0	1006770,8	40,2	у 11,8 р. б.
Гроші та їх еквіваленти, поточні фінансові інвестиції	10552,5	3,8	11215,9	3,6	11010,4	2,8	18167,3	2,6	21598,8	1,4	11046,3	-2,4	104,7
Витрати майбутніх періодів	1668,0	0,6	1863,3	0,6	2313,8	0,6	4540,4	0,7	5820,8	0,4	4152,8	-0,2	у 2,5 р. б.
Інші оборотні активи	4496,7	1,6	5024,0	1,6	6214,1	1,6	19950,5	2,9	21912,6	1,4	17415,9	-0,2	у 3,9 р. б.
Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	69,1	0,0	133,2	0,0	57,1	0,0	73,3	0,0	84,1	0,0	15,0	0,0	21,7

Джерело: дані Державної служби статистики України [1], розрахунки автора

Отже, оцінка майна сільськогосподарських підприємств України свідчить про: позитивну тенденцію покращення матеріально-технічної бази аграрного виробництва; зниження ефективності використання активів суб'єктів господарювання; зниження рівня фінансової стійкості (за критерієм забезпеченості власним капіталом) суб'єктів господарювання; недостатню

забезпеченість грошовими коштами суб'єктів господарювання.

Література:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

Власова К. М., *аспірант*
кафедри економіки підприємства,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ЕКОНОМІЧНІ БАР´ЄРИ ВХОДЖЕННЯ М´ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК

Тривалий та комплексний процес виходу на новий ринок грунтується на розробці такої стратегії, яка б дозволила знизити або зовсім усунути перешкоди при вході у галузь, враховувала конкурентні переваги продукції та забезпечувала отримання максимального додаткового ефекту при мінімально ефективному витрачанні ресурсів.

Розробка ефективної стратегії базується на знаннях системи адміністративних, економічних та маркетингових та логістичних бар´єрів, які формують додаткові витрати входження на відповідний ринок, відтерміновують час та ускладнюють процес реалізації стратегії.

Основними бар´єрами входження продукції на відповідний ринок є:

- фактична та потенційна ємність ринку;
- місце продукту в споживчому кошику населення країни;
- обсяги виробництва продукту в країні імпорту;
- прогноз динаміки попиту;
- ціна на продукт в країні імпорту;
- стан конкуренції на ринку;
- прибутковість експорту;
- цінові тренди на релевантні продукти;
- конкурентні переваги національного експорту;

- витрати на логістику;

- витрати на маркетинг;

- відповідність стандартам;

- складність та тривалість процедур виходу на зовнішній ринок;

- культурні та мовні бар´єри;

- довгострокова стратегія розвитку продовольчого ринку країни імпорту.

На сьогодні ринками, які демонструють найвищу внутрішню ємність є ринок ЄС та Китаю. Найбільшим світовим імпортером м´ясної продукції є Європейський Союз, ринок якого характеризується великою ємністю споживачів із високою купівельною спроможністю (до 512 млн. осіб). В ЄС споживається 27,3 кг м´яса птиці на одну особу [1]. Китай споживає до 25% всього обсягу виробленої в світі курятини та є країною з найбільшим споживчим попитом в 1,3 млрд. населення [2].

На сьогодні споживання курятини на одну особу в Китаї становить 7-8 кг на душу населення. Зростання курятини в раціоні китайців впливає на прогнозування зростання споживання курятини до 15 кг на душу населення протягом останніх п´яти років [2].

На сьогодні власне виробництво курятини не задовольняє зростаючого попиту населення ЄС та Китаю, що спонукає до зростання обсягів імпорту курятини.

В умовах постійних процесів погіршення епізотичних спалахів захворювань птиці та свиней структура імпортерів має тенденцію до постійних змін, що дозволяє проникнути на ринок обраної країни в періоди заборон імпорту продукції птахівництва та тваринництва з країни конкурента.

В умовах формування стратегії експорту до країн світу основним фактором її реалізації є конкурентна перевага продукції, що експортується, порівняно з аналогічною продукцією конкурентів. І в таких умовах якість продукції дозволяє забезпечити привабливість української продукції для іноземного споживача. Привабливість конкурентної переваги має особливу актуальність в умовах претензії влади країни імпортера до якості продукції

конкурентів. З огляду на дану тезу, особливу привабливість демонструють ринки курятини Китаю, китайська продовольча влада якого заявляє про неналежну якість курятини з США та Бразилії.

Експортна стратегія курятини повинна базуватися на культурних та ментальних особливостях країни імпорту та враховувати досвід подолання бар´єрів входження на ринок основними імпортерами даної продукції.

Так, як засвідчує світовий досвід Великобританія, Бразилія, Аргентина при виході на ринок курятини Китаю використовували монопродуктову стратегію експорту, суть якої полягає у концентрації зусиль на просуванні продукції однієї асортиментної позиції.

Витрати на логістику визначаються географічним місцезнаходженням країни імпортера. Так, значна географічна віддаленість Китаю призводить до необхідності значних витрат на охолодження та транспортування охолодженої продукції, що призводить до високої собівартості та низької рентабельності реалізації.

Щодо складності та тривалості процедур виходу на ринок м´ясної продукції відповідної країни, то слід відмітити найвищу складність та тривалість погоджувальних дій при експорті продукції до ЄС.

Процедура отримання дозволу на експорт продукції до відповідної країни складається із сукупності наступних дій: заява до відповідного органу країни імпорту про надання можливості постачання продукції; інспекція українського ланцюга виробництва м´яса органами контролю країни імпорту на відповідність виробництва її стандартам; надання дозволу на імпорт м´ясної продукції.

Маркетинг та політика побудови комунікацій зі споживачем на сьогодні вважається однією із основних ланок в ланцюгу формування доданої вартості та процесі реалізації продукції на зовнішньому ринку. Значні витрати на процедури просування продукції до споживача обумовлені тим фактом, що на товарних ринках країн світу відсутні вільні товарні ніші та незадоволені сегменти споживачів. Окрім того, наповненість ринків формується як за

рахунок продукції власного виробництва, так і продукції провідних світових товаровиробників. Отже, входження на товарний ринок передбачає конкуренцію зі світовими виробниками даної продукції, що вимагає значних фінансових витрат та часових зусиль для формування відповідного іміджу у національної продукції на відповідному ринку. Така мета досягається виключно завдяки інструментам маркетингу та активній комунікаційній політиці експортера.

Реалії реалізації експортної стратегії такі, що на сьогодні вона реалізується переважно з використанням опосередкованого методу. Причини використання посередників при формуванні каналів розподілу м´ясної продукції обумовлена факторами національної ідентичності споживачів.

Так, процес реалізація продукції на ринок Китаю вимагає наявності окремої компетенції, пов´язаної зі знаннями мови, місцевої ментальності споживачів, що диктує необхідність витрат на утримання в структурі компанії або створення самостійної дочірньої компанії в Китаї, якій передаються функції просування української продукції на китайському ринку, або використання послуг посередницьких компаній, які здійснюють просування продукції через відомі торгові супермаркети.

Витрати на побудову маркетингових каналів розподілу продукції на зарубіжних ринках залежать від державної зовнішньоекономічної політики країни імпорту та політики у сфері розвитку власного виробництва. Так, політика скорочення субсидування власного виробництва продукції тваринництва в окремих країнах зазвичай супроводжується зростанням обсягів імпорту відповідної продукції.

Література:

1. Минів Р.М. Перспективи виробництва м’яса в країнах ЄС / Р.М. Минів // Науковий вісник ЛНУВМБ імені С.З. Ґжицького – 2018. т 20, № 86. - С. 57-61.

2. Украинская курятина имеет большие перспективы на рынке Китая. Електронний ресурс. – Режим доступу https://latifundist.com/

Данілова Е. І., *к.е.н.,*
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Національний авіаційний університет, м. Київ

МЕТОДОЛОГІЯ ПЛАНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Функція планування економічної безпеки полягає у визначенні напрямів та сукупності заходів щодо забезпечення економічної безпеки та розрахунку планової потреби у всіх ресурсах, необхідних для її забезпечення. Результатом реалізації функції планування економічної безпеки є формування таких умов діяльності підприємства, які забезпечують визначений економічний стан підприємства на різних часових горизонтах планування (стратегічному та оперативному).

Планування економічної безпеки - це процес розробки системи планів, які декларують цілі, формують задачі та визначають засоби захисту економічних інтересів підприємства від внутрішніх та зовнішніх загроз. В залежності від часового горизонту розрізняють стратегічні, поточні та тактичні плани.

Планування економічної безпеки підприємства базується на наступних основоположних постулатах:

1) Зважаючи на ієрархічну підпорядкованість процесу розроблення планів поточні та тактичні плани економічної безпеки є обгрунтованими та достовірними лише при умові наявності стратегічного плану економічної безпеки;

2) Плани всіх видів діяльності підприємства формують умови для планування економічної безпеки. Отже, розробка планів діяльності підприємства передує розробці планів економічної безпеки;

3) Стратегічне планування економічної безпеки реалізує довгострокові цілі розвитку підприємства завдяки забезпеченню довгострокової безпеки його діяльності;

4) Тактичне планування економічної безпеки здійснюється з урахуванням пошуку наявних можливостей реалізації стратегічних планів підприємства.

5) Оперативне планування економічної безпеки – це конкретні дії щодо економічної безпеки діяльності підприємства в короткостроковому горизонті.

В системі управління економічною безпекою етап планування включає комплекс управлінських дій, які спрямовані на забезпечення стійкого функціонування та розвитку підприємства, що досягається за умови своєчасного виявлення, реагування та попередження джерел економічної небезпеки.

У відповідності з класичною методологією планування, планування економічної безпеки базується на визначенні принципів планування, агрегації етапів планування, виборів методів, показників та часових періодів планування.

З урахуванням особливостей об´єкту дослідження, планування економічної безпеки базується на системі методологічних правил, які забезпечують холізм (цілісність) економічної системи підприємства. До таких принципів слід віднести наступні: принцип неперервності, принцип цілісності, принцип логічної впорядкованості, принцип пролонгованості, принцип багатоваріантності.

При розробленні планів економічної безпеки використовуються як загальнонаукові, так і конкретні методи планування. Так, серед загальнонаукових широко застосовуваними є методи системного аналізу, діалектичний метод, аналізу і синтезу, групування, узагальнення, декомпозиції тощо.

В системі конкретних методів виділяють групи методів в залежності від джерела виникнення економічної небезпеки та етапу планування.

Цільовим показником економічної безпеки є показник рівня економічної безпеки, який визначається співвідношенням фактичного та бажаного стану економічної безпеки підприємства.

Вибір методів та інструментів планування економічної безпеки залежить від небезпек втрати стійкості підприємства в кожному із можливих структурних елементів підприємства.

На сьогодні підприємства формують плани заходів щодо забезпечення економічної безпеки підприємства. У відповідності до даного плану основними функціями, які реалізуються в рамках даного плану є юридична перевірка договорів, перевірка постачальників, повернення заборгованості, попередження розкрадання товарно-матеріальних цінностей та готової продукції. Узагальнення існуючих функціональних обов´язків відділів економічної безпеки дозволяє констатувати, що основними об´єктами небезпеки для діяльності підприємства є контрагенти, матеріальні активи, інформація. Основними джерелами небезпеки є дії, які суперечать інтересам підприємства (крадіжки, затримка термінів оплати поставки, неправомірні дії контрагентів тощо).

Таке планування економічної безпеки передбачає реалізацію комплексу заходів щодо збереження активів підприємства та убезпечення від неправомірних дій контрагентів.

Планування економічної безпеки залежить від організаційної структури підприємства в частині наявності відокремленого структурного підрозділу із формування заходів економічної безпеки.

Планування економічної безпеки може здійснювати в складі основних планів підприємства, коли плани складаються з урахуванням заходів, направлених на усунення загроз та ліквідацію небезпек у кожній із функцій підприємства або у вигляді окремого плану забезпечення економічної безпеки підприємства у випадку наявності в складі організаційної структури відділу економічної безпеки. В такому разі планування економічної безпеки підприємства є інтегрованим виразом планів економічної безпеки бізнес-процесів або функцій.

На більшості підприємств економічна безпека планується як перелік заходів щодо забезпечення економічної безпеки, який затверджується

начальником служби економічної безпеки та як низка локальних заходів щодо уникнення окремих об´єктних загроз, небезпек та ризиків.

Гончар В. В., *д.е.н.*
професор кафедри маркетингу та бізнес-адміністрування
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»
Мальцев М. М., *аспірант*
кафедри маркетингу та бізнес-адміністрування
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»

ТЕНДЕНЦІЇ ТА НАСЛІДКИ ЗАСТОСУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ

Турбулентність економічного середовища вимагає від підприємств змін. Як доводить аналіз тенденцій розвитку світових лідерів однією з найефективніших стратегій, що запроваджувалися є стратегія злиття та поглинання (M & A). Її застосування великими підприємствами надало можливості покращити інвестиційну активність, однією з чинників якої є кількість угод у сфері злиття і поглинань.

Однак, аналіз практик українських підприємств показує, що близько 70% злиття і поглинань приводять до зменшення акціонерної вартості із-за недостатнього розуміння чинників, від яких залежить акціонерна вартість нового підприємства. В результаті оцінка ефекту від об'єднання проводиться погано, що приводить до сплати хибної ціни за підприємство. Процеси злиття та поглинань це також один зі шляхів впливу на формування структури капіталу. Виникає потреба в управлінні, яке направлене на максимізацію акціонерної вартості, забезпечує підготовку раціонального стратегічного обґрунтування операції і пояснює, яка акціонерна вартість буде отримана в результаті операції. Крім того, подібне управління може указувати на необхідність оперативної інтеграції і попередити негативні наслідки повільності.

Метою цього дослідження є вивчення того, які злиття працюють і чому, а також профіль успішного злиття, який виражається в інноваційних перевагах технологічних злиттів та поглинань.

Стратегія злиття та поглинання (або M & A) є сукупністю економічних процесів укрупнення бізнесу і капіталу, що відбуваються на макро- і мікроекономіческому рівнях, в результаті яких на ринку з'являються більш великі компанії.

Питання, на які необхідно відповісти керівництву при запровадженні стратегії злиття та поглинання: зміни регулювання та структури ринку; мета злиття; що відбувається з ліквідністю нового підприємства; як буде здійснюватися управлінська влада та яким має бути розмір підприємства після злиття.

З одного боку, придбання нових знань та посилення технологічних можливостей вважається важливим мотивом злиття, що має збільшити порівняльну перевагу фірми на ринку інновацій, і створює «динамічну» ефективність. Труднощі у розумінні придбаних технологій та їх ефективної інтеграції з існуючими операціями є двома часто цитованими причинами для висновку, що після придбання продуктивність підприємства, як правило, знижується порівняно з контролем конкурентів. Дослідження практик застосування стратегії «M & A» доводить, що: в короткостроковому періоді майже не відбувається збільшення доходів [1]. Технологічні поглинання, робляться в пошуках довгострокових «динамічних» переваг, а синергія, яку вони створюють, може широко інтерпретуватися як ефективність в дослідженнях і розробках. Таким чином, технологічні придбання повинні збільшити порівняльну перевагу підприємства на ринку інновацій.

Наші результати показують, що, по відношенню до інших мотивів злиття, технологічні придбання негативно (хоч і незначно) пов'язані з поверненням споживачів. Цьому є кілька пояснень:

при придбанні інноваційних технологій на першому етапі відбувається їх інтеграція в виробничий процес, що іноді призводить до змін динаміка

споживання за рахунок не підготовки покупців до змін в технологічному процесі;

по друге, необхідно усвідомлювати, що складність, властива комбінації двох технологічних підприємств, може бути настільки сильно недооцінена [2], що прибутки після придбання можуть швидко погіршуватися. Зрив, швидше за все, відбувається в наборі програм, найближчих до інноваційної сфери, а також технологічної підсистеми підприємства;

за допомогою стратегії придбання технології менеджери часто замінюють інновації для придбання, зменшуючи свої інвестиції в дослідження і розробки на користь M & A.

Однак, така політика призводить до того, що менеджери отримують технології, нові для підприємства, але не обов'язково нові для ринку. Результат полягає в тому, що фірма втрачає свою конкурентоспроможність і втрачає основу своїм інноваційним конкурентам.

Менеджерам необхідно усвідомлювати, що технологічні придбання, здійснюються в інтересах набуття нових можливостей та нових компетенцій. Нові технології є дорогими для інтеграції, однак, забезпечують надійний доступ до нових компетенцій та дають додаткові інновації. Тому технологічні придбання, повинні бути інноваційними, новими для підприємства та відносно не пов'язані з існуючими технологіями [3]. В такому випадку зростає ймовірність позитивної реакції ринку на застосування стратегії злиття та поглинання.

Питання впливу результатів оцінки на прийняття управлінських рішень на підприємстві, зокрема інвестиційних підтримують гіпотезу вільного руху грошових потоків Дженсена [4] та доводять, що високий рівень вільних грошових коштів на підприємстві дозволяє приймати швидкі стратегічні рішення та керівництво підприємства більш схильне брати участь у масштабних стратегічних заходах, що в більшості практик призводить до успішного стратегічного розвитку. При високому рівні ліквідності,

пропонується збільшити дискреційність керівництва та давати можливість керівникам здійснювати самозабезпечені придбання.

Результати досліджень вчених показують, що фінансова слабкість може позитивно вплинути на реалізацію прибутків. Вона може мати позитивний вплив на інновації: відсутність належної кількості вільних коштів призводить до безпечно експериментування з новими продуктами, технологіями або ринками. Однак, така поведінка на ринку має позитивні наслідки для малих підприємств. Для середніх та великих підприємств ліквідність може розглядатися як мережа безпеки, яка можуть бути розгорнуті, щоб захистити підприємство від витрат на її дослідницькі збої. Тому пропонується вважати, що це є необхідною умовою для підприємств, які прагнуть гнучко та ефективно розвивати технологічні можливості.

Стратегічний фокус має значення для реалізації технологічних досягнень. Злиття, мотивовані усуненням дублювання, а також набуття масштабів і масштабів на нових продуктах і ринках, таким чином, будуть вітатися. Однак, щоб досягти успіху в довгостроковій перспективі, необхідно вивчати нові можливості та розвивати нові компетенції. І з цієї причини слід заохочувати дослідницькі стратегії, такі як придбання нових технологій, з обов'язковими "менш визначеними результатами, більш тривалими горизонтами та більш розповсюдженими ефектами" [5].

Дослідження доводять, що злиття, які зумовлені поєднаннями причин, які, природно, конфліктують, будуть неефективними. Наприклад, злиття, які мають на меті розширення нових технологій та скорочення витрат, приречені на провали, тому що технологічний придбання вимагають "пом'якшення" ліквідності, технологічні придбання є як ризикованими, так і дорогими, ми бачимо, що експлуатаційні технологічні придбання не можуть бути досягнуті разом з пошуковими цілями, такими як розширення на нові продукти та регіони. Лише ті технологічні злиття, які спрямовані на розширення інноваційних можливостей, одночасно зміцнюючи свою частку на ринку, мають позитивні результати.

Враховуючи помірковані наслідки відносності, надлишкової ліквідності, стратегічного фокусу та досвіду покупців щодо реалізації цих технологічних досягнень, виявлено, що лише стратегічна спрямованість та надлишкова ліквідність передбачають позитивну ефективність. Технологічні придбання є дорогими та ризикованими подіями, які потребують уваги, якщо їх потрібно змусити працювати. Кожне інноваційне рішення, яке пов'язано з технологічним придбанням є специфічним і неоднорідним, і тому потребує індивідуальної уваги. Ключовими елементами для розкриття здобутків стратегії злиття та поглинання є відданість інтеграції цієї специфічної технології.

Література:

1. Максименко А. В. Тенденції та стратегічні мотиви злиття та поглинання міжнародних корпорацій / А. В. Максименко // Економічний часопис-XXI. – 2013. – Вип. 9–10 (1). – С. 11–14.
2. Ahuja G, Katila R. 2001. Technological acquisitions and the innovation performance of acquiring firms: a longitudinal study. Strategic Management Journal 22: 197-220.
3. Nooteboom, B. W. van Haverbeke, G. Duysters, V. Gilsing, A. van der Oord, 2006, Optimal Cognitive Distance and Absorptive Capacity, CentER Discussion Paper, No 2006-33
4. Jensen M. C. Theory of The Firm : Managerial Behavior, Agency costs and Ownership Structure / M. C. Jensen, W. H. Meckling // Journal of Financial Economics. – 1976. – V. 3. – № 4. – P. 305-360.
5. McCarthy, K. J. (2011). Understanding success and failure in mergers and acquisitions: questing for the Holy Grail of economics, finance, and strategic management Groningen: University of Groningen, SOM research school, P. 206

Грабовенська С. П., *к.е.н.,*
старший викладач кафедри туризму та готельної справи,
Львівський інститут економіки та туризму
Покалюєва В. В., *студент VI курсу, групи ЗГРС-17м*
Львівський інститут економіки та туризму

ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ГОТЕЛЬНОМУ БІЗНЕСІ

Сучасний світ вимагає від людини освоювати нові технології, щоб створити навколо себе більш комфортне середовище існування. Інновації

несуть за собою великі перетворення, інколи такі, що змінюють спосіб життя, або ж навіть світогляд цілого суспільства.

Термін «інновація» (від англ. innovation – нововведення) характеризує якісні зрушення в процесі виробництва. Незважаючи на те, що поняття «інновація» є дуже відомим і вживаним у різних сферах діяльності, дотепер не існує загальноприйнятого його визначення.

Дія інноваційних чинників забезпечення фінансової стабільності підприємства буде малоефективною за відсутності якісних нормативно-законодавчих актів, які регулюють інноваційні процеси в державі. На рівні підприємства слід чітко визначити джерела і форми інвестування впровадження інновацій, спроможних забезпечити баланс між інноваційними витратами і фактичними фінансовими можливостями суб'єкта господарювання. Для підвищення ефективності інновацій слід оцінити та повною мірою використати інноваційний потенціал, який складається з виробничої, кадрової, організаційної, фінансової, технологічної та управлінської складових.

Найважливішими інноваціями в готельній та ресторанній справі є інформаційно-комп'ютерні технології, які розроблені спеціально для підприємств готельного господарства. Вони дозволяють значно спростити, оптимізувати і прискорити цілий ряд рутинних, специфічних для цього бізнесу операцій. Проте їх розповсюдженню в Україні заважають, по-перше, не насиченість попиту на послуги готельного господарства, по-друге, низька технологічна культура населення.

Зручність автоматизації та інформатизації процесів на підприємстві ресторанного господарства очевидно не тільки з точки зору «ведення справ», а й з позицій клієнтів, так як інформаційні системи дозволяють більш оперативно працювати з розрахунками клієнтів, черговістю обслуговування, забезпеченістю пропонованого меню всіма необхідними інгредієнтами, без побоювання, що їх або не вистачить і всю другу половину вечора меню скоротиться наполовину, або, навпаки, їх виявиться в надлишку і вони з часом втратять свої споживчі якості, так і не потрапивши на стіл. [1, с.404]

Також однією з основних IT-інновацій для готельного та ресторанного бізнесу є впровадження комплексу web- і телекомунікаційних рішень для взаємодій з клієнтами. В результаті все частіше з'являються послуги доставки додому замовлень, зроблених по телефону та Інтернет.

Успішність цієї високотехнологічної послуги визначається загальним для всіх інтерактивних систем віддаленої роботи з клієнтом вимогою вичерпного характеру інформації та можливостей, що надаються клієнту дистанційними інтерактивними системами.

Сайт не повинен містити застарілої інформації про ціни, інформацію про відсутні на даний момент страви, а також містити якомога менше «неактивних» елементів, виключно ознайомчого характеру. Такі системи повинні підтримуватися професійними call-центрами, які зобов'язані надати будь-яку допомогу клієнтові у формуванні замовлення, повідомити про орієнтовний час доставки і т.д.

Багатообіцяючим напрямком використання web- і телекомунікаційних технологій є технології з нарощування потоку клієнтів готелівта ресторанів і непрямої реклами. В даному випадку пробки на дорогах якраз можуть бути звернені на користь підприємствам ресторанного господарства. Мова йде про RFID-технології. Системи поки мало поширені в Україні, але вже міцно завоювали популярність за кордоном.

Суть технології – в розміщенні поблизу ресторанів RFID-міток, які можуть прочитуватися спеціальними портативними пристроями за допомогою Wi-Fi, Bluetooth або мобільного зв'язку. Відбувається зв'язок з сервером, на якому зберігається найрізноманітніша інформація про даний ресторан. Відповідна інформація далі може бути передана на спеціальний портативний пристрій, що є у власника. Таким чином, власник даного кишенькового персонального комп'ютера, наприклад, заблукавши або стоячи в пробці, отримує можливість переглянути меню зареєстрованого пристроєм, розташованого поблизу ресторану, дізнатися про наявність вільних місць, систему знижок і бонусів і т.д.

Подібні технології дозволяють також економити ресторану на рекламі – дійсно, потреба в рекламних щитах відпадає, якщо ресторан автоматично детектується мобільним телефоном, коли його власник проїжджає повз заклад харчування на автомобілі. [2,с.23]

Також важливими є інновації в сфері будівництва ресторанних господарств та їх облаштуванні згідно нових тенденцій і вимог. В сучасному світі вже більше уваги приділяються екологізації та енергоощадності підприємств, в тому числі і ресторанних. Часто ці інновації є взаємопов'язані чи взаємодоповнюючі. До екологічних та енергоощадних інновацій можна віднести такі процеси: розроблення і випуск нових екологічно чистих продуктів і створення потужностей для їх виробництва, розроблення різних варіантів використання нових і поновлюваних джерел енергії; погодженого розвитку всіх функціональних ланок процесів добування ресурсів, їхнього перероблення, використання відходів і відтворення цих ресурсів; розроблення й використання ресурсозберігаючої техніки, розроблення і впровадження маловідходних і безвідходних технологій, що забезпечують комплексне освоєння природних ресурсів, розроблення біотехнології; освоєння нових територій, а також розширення тих, що діють, з урахуванням екологічної безпеки населення і виробництва; впровадження нових організаційних форм, включаючи удосконалення організаційно-територіальної структури потенційно небезпечних виробництв, з метою зниження їх екологічної небезпеки; формування нового мислення у розробників інновацій з точки зору необхідності їх екологізації шляхом впровадження обов'язкової екологічної освіти. Більшість із переліченого можливе для застосування в ресторанній індустрії.

Використання нетрадиційних джерел енергії в ресторанному та готельному бізнесі має великий потенціал, тому що ця галузь господарства дуже залежить від тарифів на електроенергію і газ. Від цін на електрику і газ залежить і ціна кінцевого продукту, що реалізується в готелі та ресторані, так як в ціну страви входять також і витрати на оплату комунальних платежів.

Зекономлені кошти можна використовувати в інших цілях – збільшити витрати на рекламу, збільшити зарплатню персоналу і встановити цінову політику, яка не буде залежати від тарифів на енергоносії, що може привернути більшу кількість клієнтів. Самостійне електропостачання, водонагрів, опалення приміщень можуть вирішити низку проблем, а також позитивно вплинути на навколишнє середовище, що зараз є дуже важливим питанням, яке потребує негайного вирішення у всьому світі. [3, с.17]

Цікавою інновацією є виготовлення харчових муляжів. Важливою функцією муляжів є те, що вони розповідають і показують місцевим жителям і туристам, який вигляд має страва, які інгредієнти входять до її складу, а також ціну, що є дуже зручно як для дорослих так і для дітей.

Тривимірні проекції або відео-меппінг – одна з найбільш затребуваних технологій в області сучасних візуальних комунікацій. Їх використовують для донесення різноманітної інформації, в тому числі і реклами. В даний час активно використовується технологія захоплення руху MotionCapture, що дозволяє створювати максимально правдоподібні анімації віртуальних «карликових людей». Звуковий супровід також відіграє чималу роль в 3D-проектах, створюючи додатковий ефект занурення.

Література:

1. Давидова О. Ю. Інформаційно-комп’ютерні інновації в ресторанному бізнесі / О. Ю. Давидова, Н. В. Полстяна // Комунальне господарство міст. Серія «Економічні науки». – 2012. – No 106. – С. 403–408.
2. Севастьянова С.А. Регіональне планування розвитку туризму й готельного господарства: навчальний посібник / С.А. Севастьянова. – М. : КНОРУС, 2007. – 250 с.
3. Фостолович, В.А. Екологічні інновації – джерело ефективного управління підприємством / В.А. Фостолович // Облік і фінанси АПК. – 2009. – No 3. – С. 176–179.

Григорцов А. Є., *студент*
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
Науковий керівник: Шаповалова І.В.к.е.н.,
асистент кфедри маркетингу та менеджменту
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ KANBAN

Останнім часом загальну увагу привернула система матеріального постачання, яка називається системою «точно-в-строк» (JIT-системою). Just-in-time – це концепція управління промисловими підприємствами, розроблена японськими проектувальниками автомобілів, яка сьогодні широко застосовується в усьому світі. Підхід «точно-в-строк» був розроблений в японській автомобільній компанії Toyota. Його автор – Тайіші Оно і кілька його колег. Назва даної концепції дещо пізніше дали американці, які спробували також використовувати цей підхід в будуванні автомобілв. Вона по праву визнана однією з найбільш ефективних у світі. Провідні виробники в самих різних галузях активно освоюють елементи JIT, досягаючи значних результатів в зниженні витрат і підвищенні швидкості реагування на мінливі вимоги ринку [3].

Існує думка, що виробнича система Тойоти JIT (just-in-time) і система Kanban одна і та ж система, проте це зовсім не так. Виробнича система Тойоти – це по-перше групи практичних методів виробництва, а система Kanban – метод управління, що забезпечує виробництво «точно-в-строк». Іншими словами, це інформаційна система, що дозволяє проводити «тонке налаштування» часу і обсягів виробництва.

Таким чином, «Канбан» – це метод управління виробництвом в середовищі Just-in-time, який використовує для управління рухом матеріалів фізичні об'єкти – стандартну тару або стандартні розміри партії, кожну з яких супроводжує спеціальна картка – канбан (в перекладі з японського canban-

картка). Ця система є системою витягування (коли в ході однієї операції закінчується обробка одиниці продукції, надсилається сигнал-вимога на попередню операцію і попередня операція відправляє оброблювану одиницю далі тільки тоді, коли отримує на це запит), в якій робочі центри сигналізують за допомогою карток або інших знаків про свій намір отримати матеріали (вироби) з попередніх операцій або від постачальників.

Картки Канбан – це технологічні карти виробництва, що відображають схему створення товару або послуги і реально застосовуються при цьому у виробництві. В "картці" вказується скільки, чого і у кого береться для отримання "готового" (для даної ділянки) товару з "сировини" "постачальників". Це індикатор, який повинен привертати увагу. Картки Канбан так само можуть мати різні форми і розміри. Як правило, це прямокутні картки, вставлені в довгі пластикові конверти. Приклад картки представлений на рисунку 1.

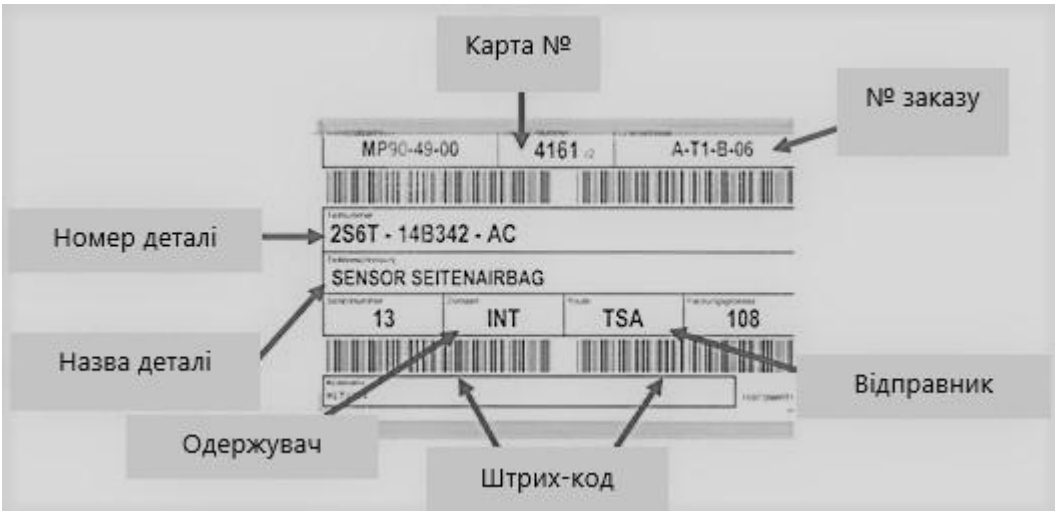


Рисунок 1. Приклад картки з застосовуваними позначеннями [1]

Дана система використовується у якості щоденних індикаторів виробництва і формування інструкцій, які ефективно реалізують концепцію JIT. Центральну роль грає щомісячний графік виробництва, оскільки він дозволяє досить точно визначити вимоги до виробництва на наступний місяць. Крім того, складається щомісячний графік для кожного виробничого процесу і постачальника вузлів. Графік виробництва для всієї компанії складається за

допомогою комп'ютерної обробки величезної кількості даних і слідує ідеології «витягування» виробництва. Однак конкретні інструкції для кожного процесу виробництва складаються на складальній лінії. Потім за допомогою системи канбан вони піднімаються «вгору» по етапах виробничого процесу, щоб забезпечити надходження на складальну лінію тільки потрібних деталей, тільки в необхідній кількості і тільки тоді, коли треба (принцип витягування виробництва).

Існують два основних типи карток: канбан відбору (withdraw kanban) і канбан виробництва (production kanban). Канбан відбору вказує число виробів, які з одного процесу повинні перейти на наступний. Канбан виробництва вказує, які вироби треба зробити на попередньому процесі і в якій кількості. Картки Канбан можуть циркулювати не тільки в межах заводів компанії, але і між заводами і численними постачальниками вузлів і деталей, а так само всередині заводів-постачальників.

Отже, проста ідея (використання фізичного візуального сигналу для поповнення запасу) тепер перетворюється в систему управління виробництвом виробів. Обсяг виробництва виробів визначається не тільки ступенем використання в основному виробництві, а й кількістю повернутих на місце виробництва карток. У разі збільшення обсягів виробництва (або при підвищенні коефіцієнта використання даного компонента) кількість карток, що знаходяться в обігу, повинно бути збільшено, а при зниженні обсягів виробництва – навпаки, зменшено. Ось чому метод Канбан ефективний рівно настільки, наскільки ефективна система управління JIT лежить в його основі [2].

Як тільки створені всі попередні умови для системи Канбан (такі як раціональна розробка виробничих процесів, стандартизація операцій і вирівнювання виробництва), вводяться попередні картки Канбан як основа для подальшого впровадження повноцінної системи «точно-в-строк».

На концепції JIT засновано дуже багато мікрологістичних систем, які є складовими частинами концепції, і без яких концепція JIT не може бути

повноцінно реалізована. Наприклад, без впровадження на підприємстві системи тотального контролю якості система JIT не може функціонувати зовсім, а мікрологістична система Kanban не є самодостатньою системою, адже інформаційна система в структурі всієї системи управління виробництвом JIT. Ці системи так само є етапами розвитку концепції, які вдосконалять її функціонування на підприємствах.

Література:

1. Канбан – система управления производственными линиями [Електроний ресурс]. Режим доступу: http://www.up-pro.ru/encyclopedia/kanban-sistema.html
2. Логистическая концепция Just in time и микрологические концепции основанные на ней [Електроний ресурс]. Режим доступу: https://works.doklad.ru/view/r3b1PZXOewo/6.html
3. Ясухиро Монден: Система менеджмента Тойоты. - М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2007

Кушнірук Г. В., *к.е.н.,*
доцент кафедри туризму і готельної справи,
Львівський інститут економіки і туризму
Кривошея В. В., *магістр,*
Львівський інститут економіки і туризму

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙ НА РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Туризм є одним із каталізаторів розвитку країни. Сучасні глобалізаційні процеси значно вплинули на розвиток туристичної діяльності. Серед таких процесів є застосування інновацій в підприємницькій діяльності, які створюють конкурентну боротьбу як на державному, так і на міжнародному рівні.

Туристичним підприємствам необхідно використовувати інновації в своїй діяльності для забезпечення конкурентоспроможності та виходу на нові ринки. Враховуючи специфічність туристичного продукту, як товару, та особливість виробництва туристичних послуг, слід зважити на:

– недостатньо виражену схильність туристичного продукту до структурних інноваційних змін;

– низький рівень наукоємності у процесах обслуговування;

– суттєву складову незмінних цінностей у складі турпродукту, таких як: культурні особливості гостинності у прийомі й обслуговуванні іноземних туристів; унікальна історична, культурна спадщина, що є джерелом туристичної атрактивності; етичність та самосвідомість у використанні туристичних ресурсів, гармонійний розвиток туристичних дестинацій тощо;

– подекуди низький рівень продуктивності праці працівників, задіяних в туристичному обслуговуванні, що інколи має соціальний ефект, ніж матеріальний.

Однак, аналіз туристичного ринку ілюструє масштабність використання підприємствами новітніх інформаційних технологій: мобільний Інтернет; електронні каталоги з пропозиціями відпочинку; online бронювання не лише в роботі з туристичними агентствами, а й безпосередньо з клієнтами; соціальні інформаційні мережі, за допомогою яких групи туристів створюють сайти, контактні групи з обміну досвідом подорожей, відгуком про готелі, курорти, роботу персоналу та рівень сервісу; зручні платіжні системи тощо.

У світовій практиці в туризмі широко розповсюджуються інновації, спрямовані на підвищення якості отриманого сервісу, створенні нової потреби у комфортному відпочинку, здатному дивувати передбачливістю та комплексністю. Популяризуються інновації на транспорті (літак з прозорим корпусом), в готельному бізнесі (готель і комплекси на намивних островах), застосування енерго- та ресурсозберігаючих технологій, що здатні подовжити життєвий цикл туристичного продукту або знизити вартість послуг.

До сервісних інновацій відносяться всі зміни, які вперше знайшли застосування на туристичному підприємстві і приносять йому конкретну економічну або соціальну ефективність. Це можуть бути, наприклад, нові рішення у споживчому інтерфейсі, нові методи розподілу туристичного продукту, нове застосування технологій у процесі обслуговування, нові форми роботи з партнерами або нові способи організації та управління послугами.

Інноваційні послуги визначаються технологічною взаємодією, побудованою на удосконаленні існуючих характеристик послуг, поліпшенням процесу їх надання або комбінацією існуючих технологій.

При застосуванні сервісних інновацій туристичним підприємствам слід враховувати наступні чинники: процес виробництва й споживання туристичного продукту відбувається одночасно; стійка залежність від цільових споживачів і партнерів; вплив усіх впроваджуваних інновацій на споживачів; пряма залежність від комунікаційних та інформаційних технологій; інтерактивність інновацій; багатовекторність інноваційних змін.

Специфіка інноваційної діяльності в туризмі полягає в тому, що розробка окремих видів інновацій потребує спільних зусиль підприємств регіону та певної підтримки з боку місцевих органів державної влади та місцевого самоврядування.

Більшість дослідників інноваційних процесів у туризмі справедливо зазначають, що туризм є активним споживачем технічних інновацій, вироблених іншими галузями: спеціальне туристичне спорядження на основі сучасних матеріалів, системи клімат-контролю в готелях, електронні гіди-путівники, супутникові навігатори, комп'ютерні системи управління та обліку, електронна реклама та комерція тощо.

Крім типових сервісних підприємств (підприємства з розміщення, харчування туристів, транспортні підприємства, туристичні фірми тощо), індустрія туризму включає також і підприємства виробничої сфери (з виробництва туристичного спорядження та інвентарю, спорттоварів, одягу для відпочинку та туризму, сувенірів тощо), які мають найбільш широкі можливості впровадження інновацій.

Інновації безпосередньо у сфері послуг можуть бути визначені як нова концепція сервісу, нові канали зв'язку з клієнтами, нові системи розподілу й технологічні рішення, які найчастіше спільно змінюють пропозицію послуг на ринку, оновлюють функції фірми і потребують структурно нових організаційних, технологічних і людських можливостей фірми.

Важливим чинником реалізації цих завдань туристичної фірми є створення чітких і прозорих процесів взаємодії зі стейкхолдерами, тобто групами зацікавлених осіб, спроможних забезпечити внесок у туристичну діяльність. Найголовнішими з них є персонал, власники, споживачі та партнери, які працею, ресурсами виробництва, купівельною спроможністю та через розповсюдження інформації про підприємство сприяють інноваційному розвитку.

Незвичним для вітчизняного ринку стартапом є унікальний сервіс TripMyDream – не туроператор і не агентство як таке, це скоріше розумний агрегатор. При цьому комісії з користувача сервіс не стягує, його використання повністю безкоштовно. Це сервіс планування подорожей, який на основі ваших побажань допоможе вибрати кращі варіанти за найвигіднішою ціною.

Все, що потрібно на TripMyDream - вибрати тип відпочинку: морський, екзотичний, екскурсійний, гірськолижний або SPA. Вказати дати поїздки, приблизний бюджет і додати побажання - все інше сервіс зробить за вас. На TripMyDream зібрана величезна кількість інформації по всіх туристичних напрямкам, на основі якої він може порекомендувати вам ідеальне місце для подорожі.

Цей сервіс вигідний тим, що дві основні складові бюджету будь-якої подорожі - це переліт і проживання. Сервіс аналізує ціни всіх авіакомпаній світу, включаючи лоукости і ціни основних онлайн-агентств, і знаходить найдешевші квитки - без націнок і комісії. Також відстежує ціни готелів і обирає з безлічі пропозицій кращі за найвигіднішою ціною на період відпочинку.

Цей сервіс не тільки організовує для вас подорож, але й надає безліч порад і лайфхаків, які стануть вам в нагоді в поїздці. А на блозі сайту кожен відвідувач може дізнатися більше про туристичні напрямки, які його цікавлять. Сервіс інтегрований з Booking.com, Tickets.ua, Skyscanner, Uber і рядом інших міжнародних сервісів, завдяки яким пошук гарантовано ефективний. У

наступній версії TripMyDream планується додати функцію пошуку найбільш дешевих дат перельоту і комбінації регулярних рейсів і лоукостів.

Розробка турів, основу яких становить нова потреба споживачів, складає сутність базисних продуктових інновацій у туризмі. Тому впровадження продуктових, ресурсних, техніко-технологічних, організаційних та маркетингових інновацій у практику вітчизняних підприємств індустрії туризму не тільки дозволить залучити додатковий туристичний потік, поліпшити економічні показники діяльності туристичних підприємств, підвищити їх конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на зовнішньому туристичному ринках, але і забезпечити підвищення якості обслуговування гостей, більш повне задоволення їх потреб з урахуванням специфічних запитів окремих груп споживачів.

Література:

1. Гарбера О.Є. Основні теоретичні та практичні аспекти інноваційної діяльності в туристичному господарстві України / О.Є. Гарбера // Інвестиції: практика та досвід. - 2009. - №23. - С.29-31.
2. Ковальчук І.Є. Інноваційні технології в туристичному бізнесі / І.Є. Ковальчук // Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: виклики постіндустріальної економіки» (м. Львів, 18-19 травня 2017 р.) Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2017. – 996 с. – С.692-693.
3. Молчанова В.А. Инновации в туризме: определение, особенности, классификация / В.А. Молчанова // Матер. науч.-практ. конф. «Проблемы устойчивого развития рекреационных регионов». – Сочи: РИО СНИЦ РАН, 2008. – С.62-69.
4. Новиков В.С. Инновации в туризме : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений/ В.С.Новиков. - М.: Издательский центр «Академия», 2007. - 208 с.
5. .Чухрай Н.І. Маркетинг інновацій / Н.І. Чухрай. - Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. - 256 с.
6. TripMyDream. Режим доступу: https://tripmydream.com.

Іванченко Л. О., *студент*
2 курсу магістратури
ВНЗ «Центрально-Європейський університет»
Науковий керівник: *Левченко О.М.**,** к.е.н., доцент*
кафедри фінансів і маркетингу
ВНЗ «Центрально-Європейський університет»

МЕХАНІЗМ ЗАПОБІГАННЯ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА

Розвиток ринкових конкурентних відносин зумовив загострення уваги вчених економістів на проблемних питаннях регулювання банкрутства як невід'ємного елементу ринкової економіки. В умовах динамічних змін в економічному середовищі все більшу роль відіграє діагностика ймовірності банкрутства підприємства як засобу запобігання можливим підприємницьким ризикам. Прогнозування банкрутства має на меті ідентифікацію потенційної загрози банкрутства для своєчасного формування заходів з нейтралізації негативних тенденцій розвитку фінансової ситуації на підприємстві. У кризових умовах господарювання в період трансформації національної економіки важливим для підприємства є розроблення інструментарію антикризового управління.

На нашу думку, механізм запобігання банкрутства суб'єктів господарювання являє собою набір таких цілеспрямованих дій, реалізація яких базується на постійному моніторингу їх фінансового стану з урахуванням зовнішнього середовища, яке змінюється, і призводить до підвищення стійкості на ринку, тим самим забезпечуючи дотримання інтересів суб'єктів господарювання, їх працівників, кредиторів, держави і суспільства.

Основною метою антикризового управління щодо запобігання банкрутства підприємства є розробка і реалізація заходів, спрямованих на швидке відновлення платоспроможності та достатнього рівня фінансової стійкості підприємства, що забезпечить його вихід з кризового фінансового стану. З урахуванням цієї мети на підприємстві розробляється спеціальна політика антикризового фінансового управління при загрозі банкрутства.

Важливо розрізняти тактику і стратегію запобігання банкрутства підприємства. Тактика орієнтована на фактичний фінансовий стан фірми в поточний період та оцінку вірогідності настання банкрутства в найближчий період часу. Стратегія виходить з прогнозів можливих наслідків стратегічних довгострокових рішень, тому найважливішою функцією стратегії запобігання банкрутству є прогнозування таких наслідків на ранніх етапах діяльності – з моменту вибору місії фірми.

Стратегія запобігання банкрутству розглядається як постійна складова загальної стратегії підприємства, яка має визначати методи вибору стратегічних рішень у рамках товарної, цінової, інвестиційної та інших складових економічної стратегії для створення передумов стійкого розвитку, недопущення розвитку кризи, створення та підтримки високого рівня конкурентної переваги. Її головним завданням визнається завчасне виявлення кризових тенденцій за допомогою так званих «слабких сигналів», які провіщують можливість кризових явищ, і визначення заходів, які б протидіяли цим явищам [2].

Структурно-логічна схема функціонування системи запобігання банкрутства можна подати у вигляді трьох етапів.

На першому етапі відбувається формування основних елементів системи запобігання банкрутству.

На другому етапі проводиться аналіз альтернативних рішень у разі виникнення ризиків банкрутства, оцінюється рівень потенціалу підприємства, ефективність використання внутрішніх методів мінімізації ризиків банкрутства.

На третьому етапі відбувається прийняття рішення щодо шляхів розвитку, збереження або ліквідації підприємства. Пропонуються фінансові методи та інструменти щодо підтримки підприємств та запобігання їх банкрутству.

Таким чином, стратегія запобігання банкрутства підприємства є узагальненням усіх складових загальної економічної стратегії підприємства. Вона повинна містити у собі стратегічні заходи у сферах товарної політики і ціноутворення, інноваційної та інвестиційної діяльності, поведінки підприємства на ринку, взаємодії з іншими підприємствами, розглянути усі

ризики, які здатні привести до банкрутства, а також використати усі внутрішні та зовнішні підходи для його уникнення [2].

Слід відзначити, що механізм попередження загрози банкрутства є складною, багатоплановою системою, сукупністю засобів та методів впливу на об'єкт управління – кризові явища мікроекономічної системи. Комплексний механізм попередження загрози банкрутства складають фінансово-економічний, організаційно-функціональний та інституційно-інформаційний блоки, які, у свою чергу, також є синтезом окремих механізмів.

Механізм попередження загрози банкрутства є незамкнутою системою, яка самоорганізовується, постійно обмінюється із пов'язаними з нею системами грошовими потоками, потоками ресурсів та інформації. Усі елементи механізму запобігання загрозі банкрутства є взаємозалежними частинами цілого та регулярно взаємодіють між собою, залежать одна від одної та еволюціонують. Отже, механізм попередження загрози банкрутства як динамічна система взаємодіє з оточенням за допомогою зовнішніх зв'язків. При цьому складові механізму попередження загрози банкрутства залежать від внутрішніх і зовнішніх ситуаційних чинників підприємства як цілісної, відкритої, комунікативної, інтегрованої, динамічної системи [1, с. 134].

У загальному вигляді механізм попередження загрози банкрутства представлений сукупністю функцій, методів, принципів і компонентів, за допомогою яких суб'єкт управління впливає на об'єкт з метою фінансового оздоровлення, збереження його цілісності, мінімізації втрат ринкової вартості та формування стабільно стійкої оптимальної структури, яка своєчасно реагує на запити оточуючого середовища. Формування механізму попередження загрози банкрутства має відповідати вимогам: цільової результативної орієнтації, системності, інноваційної активності, адаптивності та гнучкості, інтерактивності обробки даних. Практика свідчить, що механізм попередження загрози банкрутства має бути розроблений таким чином, щоб залишатися цілісним протягом тривалих періодів часу та бути достатньо гнучким, здатним до модифікації та переорієнтації. Зазвичай механізм попередження загрози

банкрутства діє ефективно, якщо функціонують усі складові частини та наявні ресурси, без яких не можна провести оптимізацію, реструктуризацію або реорганізацію бізнес-процесів. Отже, з одного боку, механізм попередження загрози банкрутства є системою, на яку можна впливати з метою підвищення ефективності її функціонування, а з іншого – він сам впливає на ефективність діяльності підприємства.

Література:

1. Квасницька Р. С. Етапність проведення діагностики кризового стану та ймовірності банкрутства підприємства / Р. С. Квасницька, І. М. Кордонець // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 2. – Т. 3. – С. 130–135.

2. Мехеда Н. Стратегія запобігання банкрутству як елемент економічної стратегії підприємства / Н. Мехеда, А. Опанасюк. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/11_NPE_2012/Economics/10_107739.doc.htm

Карнаушенко Є. В., *студент*
2 курсу магістратури
ВНЗ «Центрально-Європейський університет»
Науковий керівник: *Левченко О. М., к.е.н., доцент*
кафедри фінансів і маркетингу
ВНЗ «Центрально-Європейський університет»

МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Вивчення й аналіз зарубіжних і вітчизняних літературних джерел та практичних розробок з проблеми управління оборотними активами на підприємстві показує, що на даний час вченими-економістами розроблено велику кількість моделей і систем визначення їх обсягу та контролю за їх рухом, які передбачають використання різних економіко-математичних інструментів. При цьому методичні підходи розрізняються відповідно до управління відповідними елементамиоборотних активів.

Традиційні моделі управління запасами ґрунтуються на мінімізації величини виробничих запасів. Найбільше поширення як за рубежем, так і у вітчизняній практиці, одержали наступні чотири моделі управління запасами.

1. Класична модель управління запасами (модель EOQ) [1, 5]. За цією моделлю необхідний обсяг поставки сировини основних та допоміжних матеріалів визначають шляхом співставлення витрат на постачання запасів та витрат на їх зберігання на складі. Але, на нашу думку, формування оптимального обсягу виробничих запасів є завданням значно складнішим: вартість сформованих виробничих запасів залежить від постачальника, терміну транспортування, виду транспорту, ризику транспортування, та інших чинників, які потрібно мати на увазі при управлінні формуванням матеріальних оборотних активів. Оптимізація управління запасами повинна відбуватися у напрямку розробки на підприємстві політики матеріально-технічного забезпечення, спрямованої на мінімізацію сумарних витрат на організацію системи постачання в умовах невизначеності внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування підприємств, несталого розвитку суб'єктів господарювання.

2. Метод "точно-в-термін" зводиться до того, що запас сировини і матеріалів може бути нульовим, якщо належним чином скоординувати роботу постачальників. Результатом є скорочення операційних витрат по збереженню запасів, значне вивільнення оборотного капіталу для розвитку виробництва через відсутність процесу акумуляції товарно-матеріальних цінностей [5, с. 373-375]. Досвід застосування цього методу управління знайшов відображення у практиці господарювання вітчизняних будівельних компаній.

3-4. Найбільш широке практичне застосування серед систем контролю за рухом запасів в багатьох країнах отримали системи: ABC-аналіз і XYZ-аналіз [2, 3, 5, с. 346-387; 6, с. 347-352]. Використання системи XYZ-аналіз передбачає розподіл виробничих запасів у відповідності до структури їх споживання. Це забезпечує можливість здійснювати дієвий контроль за їх станом, оперативне і гнучке маневрування запасами, дозволяє ефективно впливати на всю їхню сукупність відповідно до поставленої мети і обраної стратегії.

Українська специфіка господарювання змушує підприємства слідувати не класичним, апробованим і налагодженим в зарубіжних країнах підходам до управління запасами, а шукати свої можливості уникнути несподіванок і непередбачуваності вітчизняного ринку. Як свідчить практика, вітчизняні підприємства з метою одержання відносно низької собівартості продукції, і як результат – більшого прибутку після її реалізації, в умовах інфляційних процесів намагаються накопичувати наднормативні запаси сировини і допоміжних матеріалів навіть при чинній системі оподаткування, що суперечить вищенаведеним концепціям управління запасами.

У сучасній фінансовій літературі майже зовсім не приділяється увага визначенню оптимального обсягу ресурсів, що знаходяться у незавершеному виробництві. Разом з тим кількість факторів, що впливає на рівень ресурсів у незавершеному виробництві значно більша, ніж при визначенні інших елементів оборотних активів.

Наступним елементом оборотних активів, що потребує ефективного управління є дебіторська заборгованість. Теорія та практика управління дебіторською заборгованістю [2, 3, 5] пропонує механізм розробки і реалізації кредитної політики з встановлення оптимальних для підприємства стандартів кредитоспроможності в умовах сталого розвитку економіки країни і підприємства, відпрацьованої системи збуту продукції та взаєморозрахунків підприємств, жорсткої розрахунково-платіжної дисципліни. Але мінливий характер факторів, що впливають на обсяги дебіторської заборгованості в Україні не дає можливості дієво використовувати існуючі у світовій теорії та практиці методи управління дебіторською заборгованістю. Вітчизняніфінансово-кредитні інститути ще недостатньо розвинені, відсутні стандарти і механізми створення кредитної політики, обмежені інструменти управління дебіторською заборгованістю.

Однією із задач управління дебіторською заборгованістю в економічних умовах, що склалися Україні, повинна стати розробка таких правил та стандартів роботи з дебіторами, які б дозволили забезпечити найбільш

ефективну структуру та ефективність використання оборотних активів, зростання рентабельності капіталу та фінансової стабільності підприємства за рахунок активізації процесу продажу товарів та послуг.

Поряд з запасами і дебіторською заборгованістю грошові потоки підприємства у всіх їхніх видах і формах становлять один з найважливіших об'єктів управління оборотними активами підприємства. Основною метою управління грошовими потоками підприємства є забезпечення їх фінансової рівноваги шляхом збалансування обсягів надходження і витрат грошових активів та їх синхронізації у часі.

Аналіз наукових досліджень у сфері управління грошовими активами підприємств свідчить, що методи і моделі управління коштами розроблені досить докладно [1, с. 369; 5, с. 307-343; 6, с. 356-361]. Найбільш розповсюдженими моделями управління грошовими активами є: 1) модель Баумоля [5, с. 298] проста й у достатньому ступені прийнятна для підприємств, грошові витрати яких стабільні й прогнозовані. У дійсності таке трапляється рідко; залишок коштів на розрахунковому рахунку змінюється випадково, причому можливі значні коливання; 2) модель, розроблена Міллером й Орром, [2, 4] являє собою компроміс між простотою й реальністю. Вона допомагає відповістити на запитання, як підприємству варто управляти своїм грошовим запасом, якщо неможливо прогнозувати щоденний відтік або надходження коштів.Дані моделі дозволяють визначити мінімальний, максимальний і середній залишок грошових активів на майбутній період, за якого витрати підприємства будуть мінімальними. Але досвід організації фінансової діяльності підприємств свідчить, що безпосереднє застосування цих моделей у вітчизняну практику поки утруднено через нерозвиненість ринку цінних паперів тощо.

У вітчизняній практиці потребу підприємства у фінансових ресурсах, необхідних для формування нормативів оборотних активів у сумі, встановлюють на основі середньостатистичних показників добових обсягів споживання матеріальних ресурсів та реалізації готової продукції. В реальних

умовах при вірогідному характері цих показників на більшості підприємств значно знижується точність розрахунків нормативів матеріальних запасів, що негативно відбивається на організації виробництва і реалізації продукції, знижуючи їх прибутковість та ефективність використання оборотних активів.

З вищенаведеного матеріалу можна зазначити, що впровадження моделей управління оборотними активами, які базуються на закордонній практиці, ускладнено специфікою формування фінансового ринку в Україні. Тож, з огляду на наявність ряду обмежень для підприємств України у застосуванні сучасних загальновизнаних методик з оптимізації окремих елементів оборотних активів, на нашу думку, слід дотримуватися історичного підходу, що полягає у відборі за попередні періоди діяльності підприємства найкращого значення обраних параметрів моделі оптимізації відповідно до встановлених кількісних обмежень. Період діяльності, в якому було мінімізовано ризик неплатоспроможності та максимально підвищено рентабельність використання оборотних активів буде вважатися оптимальним для конкретного підприємства.

Література:

1. Бланк И. А. Управление активами. – К.: Ника-Центр, 2000. – 720 с.
2. Брейли Р., Майерс С. Принципыкорпоративныхфинансов: Пер. с англ. – М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 1997. – 1120 с.
3. Бригхем Е., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: в 2-х т. / Пер. с англ. Под ред. В.В. Ковалева. СПб.: Экономическая школа, 1998. Т. 2. – 669 с.
4. Бригхем Є. Основи фінансового менеджменту: Пер. з англ. – К.: Молодь, 1997. – 1000 с.
5. Ван Хорн Дж. К. Основыфинансовогоменеджмента. – 11-е изд.: Пер. с англ. – М.: Издательскийдом « Вильямс», 2005. – 992 с.
6. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е.С. Стояновой. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Перспектива, 2002. – 656 с.
7. Baumol W.J. TheTransactionsDemandforCash: AnInventoryTheoreticApproach // Quart. Journ. Econ. 1952. – P. 545-556.

Соколов О. В., *студент*
2 курсу магістратури
ВНЗ «Центрально-Європейський університет»
Науковий керівник: *Черненко Л.М., к.е.н., доцент*
кафедри менеджменту
ВНЗ «Центрально-Європейський університет»

ІНСТРУМЕНТИ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ДЛЯ ЗДІЙСНЕННЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах розвитку світового господарства діяльність підприємства на зовнішніх ринках є запорукою успішної роботи. Діючи на міжнародних ринках, підприємство займається не просто реалізацією власної продукції, а й отримує доступ до великої кількості знань, методик та технологій: обміну інформацією, вдосконалення існуючих каналів збуту та залучення покупців, просування товарів та послуг та ін. Успішне здійснення зовнішньоекономічної діяльності в сучасних умовах неможливе без розробки ефективної маркетингової стратегії, яка б ураховувала сучасні тенденції в розвитку економіки та смаки і вподобання споживачів. Поєднання маркетингової стратегії із зовнішньоекономічною діяльністю дозволить підприємству отримати максимальну кількість інформації як про потенційні ринки збуту, так і про методи просування на них [2, с. 169-170].

Маркетингова стратегія у зовнішньоекономічній діяльності є системою планування, реалізації, контролю й аналізу заходів, спрямованих на багатонаціональне ринкове середовище і пристосування до його умов підприємства, яке здійснює свою діяльність більш як в одній країні. В умовах використання міжнародного маркетингу експортер глибоко вивчає ринок, використовуючи для цього широке коло маркетингових інструментів [1, с. 184]. Система маркетингу у сфері зовнішньоекономічної діяльності включає в себе комплекс найбільш суттєвих ринкових відносин та інформаційних потоків, які

зв'язують підприємства з ринками збуту товарів на міжнародному рівні [3, с. 141].

Для оптимізації зовнішньоекономічної діяльності в сучасних умовах варто використовувати маркетингову стратегію, яка має формуватись на основі аналізу основних каналів збуту продукції: через оптовиків або підприємства роздрібної торгівлі за кордоном; через посередників, або агентів-імпортерів та агентів-експортерів; через власну збутову мережу за кордон; експортний продаж шляхом прямого збуту кінцевим споживачам.

На жаль, велика кількість маркетингових досліджень недоступні всім учасникам зовнішньоекономічної діяльності через [3, с. 141]:

– збільшення кількості факторів, що впливають на діяльність фірми й імовірність непередбаченої взаємодії між ними (мито, податки, портові збори, зміни курсу іноземної валюти, інші способи транспортування, документація тощо);

– розуміння відмінностей у споживчих мотиваціях і перевагах в іншій країні (інші культура, політична система, мова, стратифікація суспільства, особливості місцевого законодавства, технологічний рівень, стан економіки країни), різноманітні соціальні та культурні перешкоди;

– фізичні чи механічні обмеження в отриманні інформації й організаційні можливості оцінки іноземного маркетингового оточення; неможливість використання місцевих чи міжнародних баз даних (наприклад, унаслідок незнання мови або високої ціни послуг).

Використання засобів Інтернет при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності дозволить отримати доступ до великої кількості маркетингової інформації, а також урізноманітнити засоби реалізації маркетингової стратегії.

Реклама через Інтернет має такі переваги: Інтернет-реклама дешевше: і за бюджетом у цілому, і за ціною кожного звернення; дозволяє дробити бюджет та починати кампанію з мінімальних сум, поступово "підкидаючи" вартість в ті чи інші напрями; легко позиціонується, тобто іде на потрібну цільову аудиторію; набагато простіше доводить рекламне звернення до цільової аудиторії, оскільки

враховує її запити з Інтернету; дозволяє значно ширше, повніше уявити властивості запропонованого товару або ж послуги, їхні переваги; сьогодні одночасно можна скористатися наявними можливостями і перевагами графічної, текстової і аудіо- і відео-реклами; дає можливість оперативно вносити зміни у рекламну кампанію: припиняти, коригувати, вводити умови показу; краще сприймається, оскільки Інтернет-аудиторія сама відшукує повідомлення і налаштована на його одержання, може вивчати відомості, отримані за допомогою реклами з Інтернету, стільки, скільки потрібно.

Також підприємству, що займається зовнішньоекономічною діяльністю, варто зайнятись розробкою веб-сайту з підтримкою багатомовності, це дасть можливість підприємству представити власну продукцію, не прив'язуючись до конкретної території, а функція онлайн-замовлення та вибору способу оплати і доставки дозволить значно розширити коло споживачів.

Багато людей сьогодні вважають за краще робити покупки, замовляти послуги, знаходити партнерів по бізнесу з допомогою Інтернет. Але простий сайт стане таким, що продає, лише при виконанні декількох умов:

– Інтернет-ресурс має бути зроблений якісно. Тобто мати привабливий дизайн, цікавий і корисний для відвідувачів.

– Користувачі повинні знати про існування сайту компанії. Це і є головним завданням просування сайту.

– Правильне і якісне розкручування сайту є запорукою успіху Інтернет-проекту.

Деякі вважають, що просування сайту – це оптимізація ресурсу під алгоритми пошукових систем, таких як Google. Насправді, розкручування сайту – ширше поняття. Розкручування сайту включає цілу низку заходів, метою яких є залучення користувачів на ресурс. У завдання просування сайту входить: аналіз конкурентів і цільової аудиторії сайту; пошукова оптимізація сайту під певні ключові запити; участь сайту в партнерських програмах.

Просування в мережі Facebook, а також в інших популярних соціальних мережах, сьогодні є одним з основних методів збільшення популярності

компанії в середовищі Інтернет-користувачів і збільшення популярності сайту. Замовляючи просування свого сайту в соціальних мережах, компанія часто одержує високу «віддачу», що виражається не тільки в зростанні відвідуваності сайту, але також і в зростанні прибутку, який цей сайт дає.

Важливо те, що розвиток бренду компанії в Facebook – це один з найбільш гарантованих і ефективних способів впливу на інформаційне поле, який економить гроші і дозволяє забезпечити активне стимулювання продажів. Зараз це друга за величиною соціальна мережа у світі. Професійно створена і грамотно підтримувана сторінка на Facebook допоможе збільшити цільовий пошуковий трафік і залучити на сайт потенційних клієнтів і партнерів. Все це можливо завдяки правильно розміщеній фахівцями інформації на сторінці компанії в соціальній мережі.

Просування в соціальній мережі Facebook дає можливість: можливість використовувати цю соціальну мережу як інтернет-магазин; створити і просунути сторінку як джерело оперативної інформації для існуючих і потенційних клієнтів; регулярно привертати увагу великої кількості потенційних клієнтів до торгової марки або конкретної теми (наприклад, нової унікальної послуги) з використанням чіткої прив'язки аудиторії за різними ознаками залежно від напрямку діяльності компанії (інтереси, стать, вік, освіта, професія, посада і т.д.); підвищити впізнаваність і авторитетність бренду в мережі Інтернет; рекламувати нові послуги і товари, а також стимулювати зростання продажів; істотно збільшити якісний трафік на персональний сайт компанії.

Маркетингова стратегія є важливим елементом успіху діяльності підприємства, так як забезпечує аналіз різних сторін діяльності та формує комплекс дій для досягнення цілей функціонування підприємства. Розглядаючи стратегічний маркетинг як складову здійснення зовнішньоекономічної діяльності, слід звернути увагу на онлайн-маркетинг, який останнім часом набуває все більшої ваги в загальній маркетинговій стратегії. Використання засобів Інтернет для створення власного сайту та його просування, реклами,

пошуку партнерів чи клієнтів дають змогу підприємству отримати доступ до великої кількості даних, технологій та значно розширити власні можливості при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Література:

1. Ковальчук С.В. Актуальні проблеми застосування маркетинг-менеджменту в зовнішньоекономічній діяльності підприємств / С.В. Ковальчук // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 5. – Т. 2. – С. 171–176.

2. Ковтун Е. О., Бондар І. О., Гуменюк А. А. Особливості розробки маркетингової стратегії для здійснення оптимізації зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Е. О.Ковтун, І. О.Бондар, А. А.Гуменюк // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – Випуск 6, частина 1. – С. 169-171.

3. Матюх С.А. Експортний маркетинг як інструмент розвитку зовнішньоекономічної діяльності / С.А. Матюх // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2010. – № 6. – Т. 3. – С. 139–142.

Хорунжий Е. Ж., *студент*
2 курсу магістратури
ВНЗ «Центрально-Європейський університет»
Науковий керівник: *Левченко О.М., к.е.н., доцент*
кафедри фінансів і маркетингу
ВНЗ «Центрально-Європейський університет»

ОБҐРУНТУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗМІЦНЕННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПАТ «МОТОР СІЧ»

Необхідність наукового обґрунтування та практичного застосування нових напрямів щодо оцінювання рівня кредитоспроможності суб’єктів господарювання, розробка шляхів забезпечення розширеного відтворення господарських ресурсів при збереженні фінансової стійкості вітчизняних підприємств набуває підвищеної актуальності в сучасних умовах господарювання.

Об’єктом дослідження було обрано економічні процеси, що виникають у сфері аналізу кредитоспроможності ПАТ «Мотор Січ» - одного із найбільших

підприємств у світі та єдиним в Україні, яке реалізує повний цикл створення сучасних авіаційних газотурбінних двигунів від розробки, виробництва та випробування до супроводу в експлуатації та ремонті.

Проаналізувавши фінансово-майновий стан ПАТ "Мотор Січ" можемо зазначити, що підприємство має достатній рівень забезпечення ресурсами, є фінансово стійким, ліквідним та прибутковим хоча і спостерігається деякі зрушення у показниках рентабельності діяльності. Дослідження фінансового стану підприємства з позиції прогнозування ймовірності банкрутства за адаптованими до сучасних умов існування вітчизняних підприємств моделями показало, що ймовірність банкрутства для ПАТ «Мотор Січ» за 2013-2017 рр. є дуже низькою.

У зв'язку з тим, що на досліджуваному підприємстві за проаналізованими показниками фінансового стану спостерігаються в основному позитивні тенденції можна запропонувати наступні шляхи його підвищення рівня кредитоспроможності.

1) забезпечення достатнього рівня ліквідності активів;

2) підвищення ліквідності та платоспроможності підприємства шляхом управління дебіторською заборгованістю;

3) зменшення вихідних грошових потоків;

4) збереження та розширення збуту продукції підприємства;

5) удосконалення заходів для підтримання економічної стійкості підприємства: постійний моніторинг внутрішнього та зовнішнього станів підприємства; розробку заходів із зниження зовнішньої вразливості підприємства; розробку підготовчих планів при виникненні проблемних ситуацій, здійсненні попередніх заходів для їх забезпечення; координацію дій всіх учасників і контроль за виконанням заходів та їхніми результатами;

6) застосування найбільш ефективних видів кредитних ресурсів;

7) мінімізації витрат по залученню кредитних ресурсів;

8) цільове використання кредитних ресурсів;

9) забезпечення достатнього рівня ефективності залучення кредитних ресурсів;

10) оптимізація структури капіталу.

Оптимізація структури капіталу підприємства була здійснена за допомогою альтернативних методик.

За методикою оптимізації структури капіталу за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності, що прогнозується, ПАТ «Мотор Січ» має найвищий коефіцієнт рентабельності власного капіталу 26,15% при значенні коефіцієнта фінансового левериджу в 1%, який визначає співвідношення власного та позикового капіталу в пропорції 50%:50% (рис. 1).

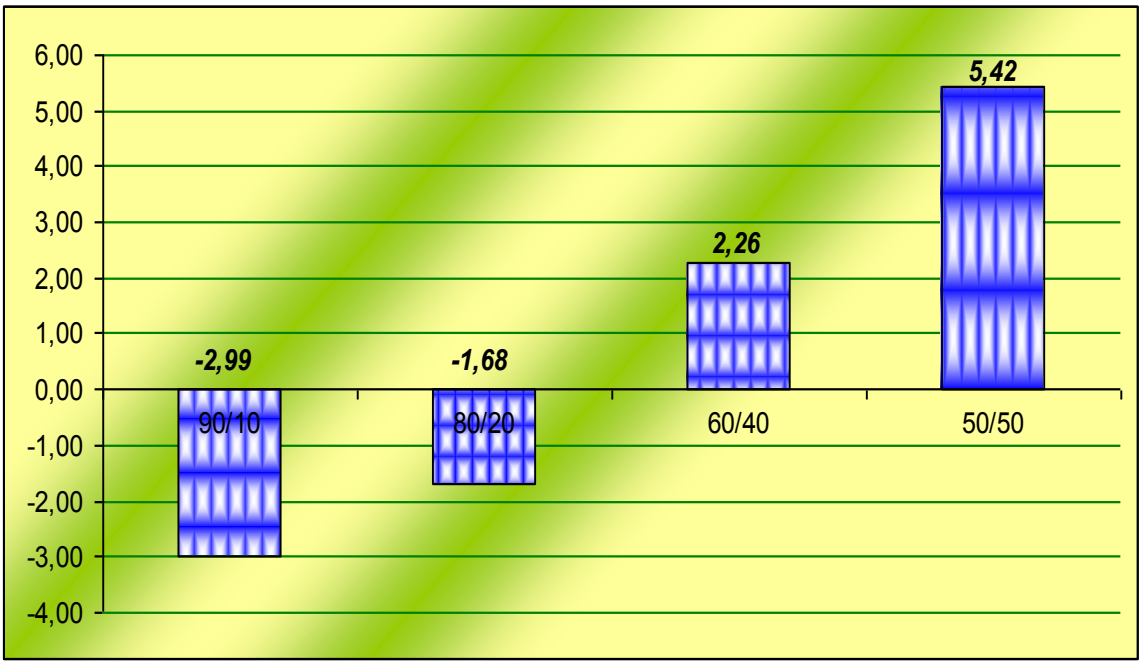


Рисунок 1 - Приріст рентабельності власного капіталу за розрахованими варіантами структури капіталу ПАТ «Мотор Січ» по відношенню до базового 2017 р.

При цьому коефіцієнт фінансової стійкості підприємства дорівнює 1, тобто досягає свого критичного значення. Але враховуючи сучасну ситуацію на ринку кредитних ресурсів, яка характеризується високою їх вартістю, збільшуючи позиковий капітал підприємству необхідно залучати кредити, вартість яких коливається від 15% до 30%. Зважаючи на це, буде зростати середньозважена ставка відсотку за користування кредитними ресурсами, і як

наслідок, буде зростати плата за користування позиковим капіталом. Тому досліджуваному підприємству можемо порекомендувати структуру капіталу у розрізі 60%:40. При цьому підприємство залишиться незалежним від зовнішніх кредиторів та матиме достатній рівень фінансової стійкості.

За результатами аналізу структури капіталу з метою мінімізації вартості найменший показник середньозваженої вартості капіталу має співвідношення 80%:20% (1,44%), при значенні коефіцієнтів фінансової залежності 1,25 та фінансової стійкості на рівні 4 (рис. 2). Якщо звернути увагу на співвідношення, які рекомендувалися в попередньому методі оптимізації структури капіталу (60%:40%) то середньозважена вартість капіталу при таких пропорціях становитиме 1,68%, що на 0,22% вище, ніж теперішня реальна вартість капіталу, а також на 0,24% від мінімальної (80%:20%). Знову ж таки при цьому зберігається фінансова незалежність (0,6%) та фінансова стійкість досліджуваного підприємства (1,5).

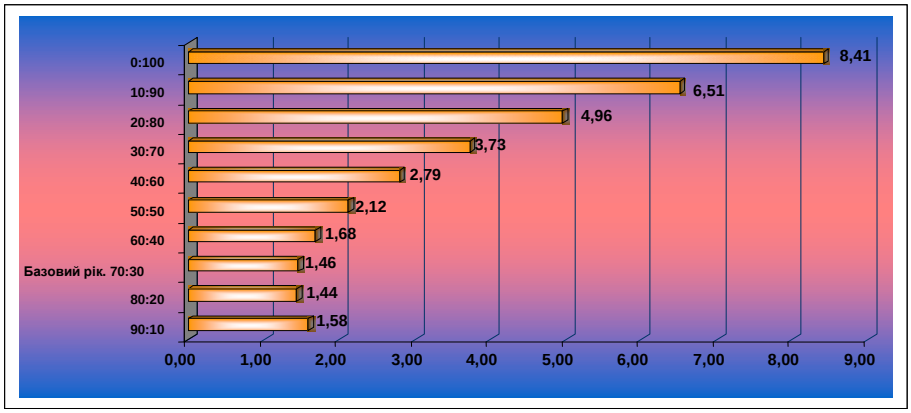


Рисунок 2 - Динаміка зміни середньозваженої вартості ПАТ «Мотор Січ» при різних співвідношення власного та позикового капіталу

Оптимізація структури капіталу з метою мінімізації фінансового ризику показала, що підприємству в якості рекомендацій можливо запропонувати дотримуватися помірного підходу щодо фінансування активів. Рівень фінансового ризику (0,66) при такому підході буде знаходитися в допустимих межах.

Оцінюючи можливі варіанти оптимізації структури капіталу підприємства необхідно з’ясувати ряд залежностей, зокрема – залежність обсягу чистого

прибутку від зміни обсягу валового прибутку та залежність обсягу валового прибутку від зміни обсягу позикового капіталу підприємства. На основі даних залежностей можемо сформулювати наступні висновки: при збільшенні обсягу валового прибутку ПАТ «Мотор Січ» на 1,0 % чистий прибуток збільшується на 0,724%. У свою чергу, при збільшенні обсягу позикового капіталу на 1,0% валовий прибуток підприємства збільшується на 0,864%.

Враховуючи наведені заходи, щодо підвищення кредитоспроможності ПАТ «Мотор Січ» можна зробити висновок про те, що підприємству необхідно підвищувати або в крайньому випадку підтримувати на теперішньому рівні економічну та ринкову кон'юнктуру розвитку підприємства, проводити моніторинг структури власного та позикового капіталу, залучати ефективні види позикових ресурсів, слідкувати за обсягом їх витрат та достатнім рівнем ефективності залучення позикового капіталу.

Література:

1. Берегова Г. І. Методи аналізу кредитного ризику та побудова моделі оцінки кредитоспроможності позичальника / Г. І. Берегова, Л. М. Лабецька // Регіональна економіка. – 2005. – № 4. – С. 113–122; 2. Дубіна Ю.Б. Існуючі методи оцінки кредитоспроможності позичальника – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/16_ADEN_2010/Economics/68512.doc.htm; 3. Офіційний сайт ПАТ «Мотор Січ» [Електронний ресурс]. - Режим доступу : www.motorsich.ua; 4. Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання : монографія / А.О. Єпіфанов, Н.А. Дехтяр, Т.М. Мельник, та ін. ; за ред. А.О. Єпіфанова. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 286 с.

Рущишин М. О., *магістр,*
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»
Науковий керівник: Микуляк О. В., к.е.н., доц.
Львівський національний університет ім. Івана Франка

РОЛЬ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Податкове планування необхідно розглядати як одну з основних функцій

фінансового менеджменту. Так, різні витрати (фінансові, матеріальні, трудові та інші) є першоосновою будь-якого бізнесу, тоді як основною метою комерційних підприємств є отримання прибутку. Саме очікуваний прибуток і термін окупності є критерієм доцільності понесення бізнесом тих чи інших витрат. Податкові витрати не спрямовані на отримання прибутку за визначенням, оскільки є примусовим вилученням частини коштів організації на користь держави за односторонньо встановленими правилами. Податки вилучаються безповоротно і є індивідуально безвідплатними, тобто підприємство, у вузькому розумінні, не отримає за цими виплатами ніякої зустрічної вигоди [1].

Управлінням є процес цілеспрямованої, систематичної і безперервної дії підсистеми, що керує на керовану, за допомогою загальних функцій управління, які створюють замкнутий управлінський цикл, що нескінченно повторюється (рис. 1).

Рис. 1. Взаємозв'язок функцій управління на підприємстві

Джерело: [2, с. 194]

Іншими словами, можна стверджувати, що податкове планування, впритул взаємодіючи з такими управлінськими функціями, як маркетинг, фінанси, облік, кадрова політика, постачання, водночас є одним з основних інструментів генерування показників ефективності функціонування підприємства, оскільки розрахунок останніх без урахування податкових наслідків представляється безрозсудним та ірраціональним. Отже, податкове планування повинне стати обов'язковим інструментарієм в комплекті менеджменту українського підприємства при ухваленні того або іншого управлінського рішення [3].

Загалом, податкове планування використовується для формування, організації та інформаційно-методологічного забезпечення контролю за витратами підприємства на сплату податків та інших обов'язкових платежів до державного та місцевого бюджетів, інших централізованих цільових фондів.

У рамках управління прибутком підприємства податкове планування передбачає контроль за формуванням та виконанням податкових зобов'язань з податку на прибуток, що може здійснюватися за такими ключовими напрямами:

• визначення доходів підприємства та їх віднесення до складу валових доходів;

• визначення витрат підприємства та їх віднесення до складу валових витрат;

• формування амортизаційних відрахувань відповідно до податкового законодавства;

• моніторинг податкових пільг з податку на прибуток;

• своєчасність подання податкових декларацій та сплата податку на прибуток [4].

Для потреб податкового планування зобов'язань з податку на прибуток на підприємстві доцільно використовувати методи:

- зниження бази оподаткування з метою скорочення абсолютної величини податкових зобов'язань з податку на прибуток;

- зменшення грошових потоків, що входять до складу валових доходів підприємств і, відповідно, збільшують об'єкт оподаткування;

- збільшення грошових потоків, що включаються до складу валових витрат підприємства і, відповідно, зменшують об'єкт оподаткування;

- використання податкових пільг;

- оптимізація перерозподілу податкових зобов'язань з податку на прибуток у часі;

- максимальне скорочення у часі розриву між визнанням виручки податкових зобов'язань та реальним надходженням на підприємство грошових

коштів;

- максимальне наближення дати визнання господарських операцій, що призводять до зменшення об'єкта оподаткування і, відповідно, абсолютної величини податкових зобов'язань суб'єкта господарювання;

- використання у діяльності підприємства чи його окремих підрозділів (або, навіть, дочірніх підприємств та підконтрольних компаній) законодавчо затверджених альтернативних режимів оподаткування;

- переміщення окремих виробництв, структурних підрозділів або ж дочірніх компаній до вільних економічних зон з метою використання можливих переваг для оптимізації абсолютної величини та структури податкових зобов'язань суб'єкта господарювання;

- використання легальних механізмів офшорних зон з метою законного уникнення оподаткування тих чи інших доходів суб'єкта господарювання та ін.

Отже, сьогодні зростає значення податкового планування як чинника економічного зростання підприємств. Організація та успішність системи податкового планування вимагає наявності певних ресурсів: інтелектуальних, фінансових, матеріально-технічних.

Література:

1. Бабанин В. А. Анализ международного опыта ведения и регулирования оффшорного бизнеса / В. А. Бабанин. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.finman.ru/articles/2004/1/750.htm.

2. Атаманенко І. Б. Податкове планування в системі управління фінансами підприємства / І. Б. Атаманенко // Фінансова система України. – 2009. – №11. – С. 193-198.

3. Іванов Ю. Податкове планування в системі менеджменту / Ю. Іванов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://eprints.oa.edu.ua/6483/1/25.pdf.

4. Роль податкового планування в управлінні прибутком. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economics.studio/finansovyiy-menedjment/rol-podatkovogo-planuvannya-upravlinni-59097.html

Олександра М., *студентка*
І курсу магістратури,
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського
Науковий керівник: Роженко О.В., к.е.н.,
ст. викладач кафедри підприємництва і торгівлі
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРОГРАМА ЯК ЕЛЕМЕНТ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ КП «КРИВБАСВОДОКАНАЛ»

У сучасних умовах економічний розвиток підприємства та його високий рівень конкурентоспроможності значною мірою залежать від ефективного інвестування. На даному етапі розвитку вчені значну кількість уваги приділяють інвестиціям, інвестиційним проектам та різним інвестиційним процесам.

Великий внесок у дослідження питань інвестицій, інвестиційної політики та ефективності капіталовкладень зробили такі українські вчені: Ю. М. Бажал, Л. М. Борщ, І. П. Мойсеєнко, В. Г. Федоренко та інші. Серед зарубіжних авторів варто назвати такі прізвища: Д. Стейнер, І. Ансоф, Р. Бранденбург, С. Бір, П. Самуельсон, І. Форестер та ін. [1].

Інвестиційна програма – це сукупність одночасно виконуваних інноваційно-інвестиційних проектів, об’єднаних спільними факторами виробництва [2, с.190].

Інвестиційна програма слугує провідником до інноваційної модернізації підприємства при вирішені взаємопов’язаних завдань, а саме [2, с.191]:

1.створення переліку інноваційно-інвестиційних проектів, застосування яких сприятиме підвищенню ефективності роботи підприємства.

2. оцінка кожного інвестиційного проекту, який входить до інноваційно-інвестиційної програми, з точки зору ефективності застосування для конкретного підприємства.

3. оптимізація структури інвестиційної програми.

4. вибір критеріїв оптимальності господарської діяльності підприємства.

Таким чином, впровадження оптимальної для підприємства інвестиційної програми призведе до загальної модернізації підприємства.

Комунальне підприємство «КРИВБАСВОДОКАНАЛ» - організація, яке надає послуги по питному водопостачанню та водовідведенню населення, підприємствам, установам та організаціям.

КП «КРИВБАСВОДОКАНАЛ» обслуговує 294 165 абонентів, в т.ч. - 288 937 населення, 4984 підприємств і організацій, 244 бюджетних організацій [3].

Основним споживачем питної води у підприємства є населення міста – 98% загального обсягу поданої води, 1,7% - підприємства міста і 0,1% - бюджетні організації.

Враховуючи специфіку міста Кривого Рогу, в стічних водах міститься значна кількість абразивних часток, у порівнянні з іншими містами України, що призводить до передчасного зношування трубопроводів, погіршення умов роботи обладнання і, таким чином, збільшує витрати на ремонт та заміну мереж і обладнання. Кількість етапів перекачування стічних вод досягає 5-ти ступенів. Тому 60% від загального обсягу електроенергії, яка витрачається підприємством на водовідведення - це витрата електроенергії на перекачування стічних вод. Постійне збільшення цін на енергоносії призводить до невідповідності вартості підготовки до скиду у водойми очищених стічних вод і реальної оплати цієї вартості споживачами.

Впровадження інвестиційної програми на комунальному підприємстві підвищить якість послуг з водопостачання та водовідведення населенню, організаціям та підприємствам міста. Кошти з інвестиційної програми також будуть направлені на реконструкцію основних фондів, підвищення ефективності виробництва, забезпечення обліку природних та енергетичних ресурсів, оптимізацію технологічних витрат і втрат води та інше.

Оцінка впливу на навколишнє середовище та охорону здоров’я населення даною інвестиційною програмою обумовлена отриманням води та скиду очищених стічних вод у водойми міста з показниками, які відповідають вимогам, що встановлені санітарно-епідеміологічними органами.

Надалі проведемо оцінку ефективності впровадження даної інвестиційної програми шляхом розрахунку чистої приведеної вартості, дисконтованого періоду окупності та індексу прибутковості, якщо [3]:

- ✓ інвестиційні витрати – 36 174,92 тис. грн.,
- ✓ річний економічний ефект від впровадження інвестиційних заходів – 24 434,82 тис. грн.,
- ✓ ставка дисконтування – 14%,
- ✓ нормативний період експлуатації проекту – 8 років.

Чиста приведена вартість:

NPV=-(I1/(1+r)1)+(CF1/(1+r)1+ CF2/(1+r)2+...+CF8/(1+r)8)

NPV=-(36174,92/(1+0,14)1)+(24434,82/(1+0,14)1+24434,82/(1+0,14)2 + 24434,82/(1+0,14)3+24434,82/(1+0,14)4+24434,82/(1+0,14)5+24434,82/(1+0,14)6+ 24434,82/(1+0,14)7+24434,82/ (1+0,14)8= -31 732,39+(21434,05+18941,72 + 16510,01 + 14544,54 + 12726,47 + 11157,45 + 9773,9 + 8726,72) = -31 732,39+113814,86 = 82 082,47

Дисконтований період окупності: для розрахунку даного показника спочатку перерахуємо грошові потоки в види поточних вартостей для кожного року.

PV1 = 24434,82 / (1 + 0,14)1 = 21434,05тис. грн.

PV2 = 24434,82 / (1 + 0,14)2 = 18941,72тис. грн.

PV3 = 24434,82 / (1 + 0,14)3 = 16510,01,тис. грн.

PV4 = 24434,82 / (1 + 0,14)4 = 14544,54тис. грн.

PV5 = 24434,82 / (1 + 0,14)5 = 12726,47тис. грн.

PV6 = 24434,82 / (1 + 0,14)6 = 11157,45тис. грн.

PV7 = 24434,82 / (1 + 0,14)7 = 9773,9тис. грн.

PV8 = 24434,82 / (1 + 0,14)8 = 8726,72тис. грн.

Після цього визначимо період після якого інвестиція окупається. Сума дисконтованих доходів за 1 - 2 роки: 21434,05 + 18941,72 = 40375,77 тис. грн., що більше розміру дисконтованих інвестицій (31 732,39.грн.) і це означає, що відшкодування первісних інвестиційних витрат відбудеться раніше 2 років.

Якщо припустити, що приплив коштів надходить рівномірно на протязі всього періоду, то можна обчислити залишок від другого року.

DPP=Σ(CF1,2/(1+r)1,2≥I1/(1+r)1

Залишок другого року = (1–(40375,77–31732,39)/18941,72) = 1 – 0,46 = 0,54

Таким чином, дисконтований період окупності складе менше 2 років, а саме: DPP = 1 + 0,54 = 1,5 року

Індекс прибутковості:

PI==Σ((CF1,2,3,4,5,6,7,8/(1+r)1,2,3,4,5,6,7,8/ I1/(1+r)1)

PI = 113834,86 / 31732,39= 3,6

Враховуючі розрахунки можна сказати, що впровадження даної інвестиційної програми дозволить реалізувати інноваційну стратегію, забезпечити максимальну економічну ефективність підприємства та вкладених інвестицій, тобто, досягти максимального приросту прибутку, мінімізації терміну окупності інвестицій та скорочення загальної суми витрат підприємства і сприяти модернізації та розвитку підприємства в цілому.

Література:

1. Мединець Н.Г. Інституційні механізми забезпечення міжнародної інвестиційної діяльності / Н.Г. Мединець // Збірник тез наукових робіт учасників міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 8-9лютого 2013р.) / ГО «Центр економічних досліджень та розвитку». – О.:ЦЕДР, 2013. - Режим доступу: http://er.nau.edu.ua/handle/NAU/26803

2. Івченко І.Ю. Оптимізація інноваційно-інвестиційної програми підприємства / І.Ю.Івченко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип.1. – С.190-196. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2014_1_31

3. Офіційна сторінка комунального підприємства «КРИВБАСВОДОКАНАЛ» [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://kp-kvk.dp.ua

Бабенко А. О., *студентка*
Науковий керівник: Шаповалова І. В., асистент
кафедри маркетингу,
менеджменту та публічного адміністрування
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

КОУЧИНГ ЯК СУЧАСНИЙ ПІДХІД ДО РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

Одним із головних та цінних ресурсів яким володіє підприємство є його персонал. Тому актуальність удосконалення способів та методів управління персоналом підприємства на основі використання інноваційних підходів є безперечною. Саме впровадження коучингу в діяльність підприємства дозволить посилити не лише його конкурентоспроможність, а й удосконалити внутрішню лояльність персоналу.

Загалом коучинг- це один із інноваційних методів управління персоналом підприємства, головна задача якого полягає в розкритті потенціалу працівника та досягненні максимальної продуктивності за рахунок використання нестандартних схем мислення.

Базу досліджень щодо коучингу склали наукові праці зарубіжних науковців таких як Т. Голлвей, Дж. Уитмор, Е. Грант. Подальший розвиток питання коучингу знайшли відображення у наукових дослідженнях вітчизняних науковців В.Брич В. та В.Гурієвської.

Засновником коучингу вважається Джон Уітмор, який в 1992 році видав книгу «Коучинг високої ефективності». Розроблена ним методика яка була названа – коучинг, полягала в розкритті потенціалу особи для максимізації потреб підприємства в продуктивності та ефективності роботи.

На відміну від наставництва, в коучингу не надаються конкретні моделі дії, рішення, поради. На відміну від тренінгу, в коучингу немає відпрацювання дії, відсутнє моделювання.

Коучинг в процесі управління персоналом націлений на пошук рішення проблем, а не на виявлення їх причин та складностей. Коучинг є окремим видом взаємодії, він допомагає виявити внутрішні здібності особи та дає можливість використати їх як найкраще [1].

На сьогодні не має єдиного підходу до трактування поняття «коучинг». Але можна виділити один із його видів, це бізнес-коучинг Всесвітня організація бізнес-коучингу (WABC) розглядає бізнес-коучинг як процес регулярних, структурованих бесід з клієнтом (індивідум або група), який є співробітником підприємства, прибуткової чи неприбуткової організації або державної установи. Метою бізнес-коучингу є підвищення обізнаності клієнта та моделювання його поведінки для досягнення цілей як клієнта так і компанії.

Бізнес-коуч вирішує такі питання, як:

- створення принципово нового бізнесу (розробка бізнес-плану, прорахунок ризиків, аналіз та оцінка необхідних ресурсів);
- реалізація нових проектів, втілення бізнес-ідей;
- розвиток лідерських якостей у провідних співробітників;
- організація процесу навчання необхідним професійним навичкам та компетенціями.

Також він допомагає створити певну атмосферу поваги, довіри та безпеки, для подальшої мотивації персоналу та налагодженню взаємовідносин між керівниками та підлеглими [2]. Роль коучингу в діяльності підприємства вагома. Прикладом є отриманні данні Міжнародної федерації коучингу (ICF)за якими 86% компаній, які скористались послугами професійних коучей, окуповують свої інвестиції. А також згідно Hudson Institute of Santa Barbara: «Дослідження включало керівників з 56 компаній та виявило, що середній показник ROI керівників, які взяли участь в коучингу приблизно $ 100 000 або у 5,7 разів більше, ніж первинні інвестиції».

На сьогодні українські підприємства мають певні труднощі щодо впровадження у практичну діяльність коучингу. Це пояснюється тим, що : роботодавці є не досить обізнаними, фіскальною політикою, яка обмежує

розмір витрат на навчання та підвищення кваліфікації персоналу, національною ментальністю та іншими факторами [3].

Отже, коучинг в системі управління персоналом дозволяє проаналізувати і сформувати способи вирішення проблем як окремого працівника так і групи працівників, що об'єднані одними цілями і завданнями. Він орієнтований на пошук відповідей, ніж на аналіз проблем. Коучинг дозволяє людям використовувати їх досвід, навички, спеціальні знань та інтуїцію, яким вона володіє. Він допомагає людям знаходити індивідуальні та креативні рішення тих ситуацій, в яких вони опиняються як на роботі, так і в житті взагалі.

Література:

1.Продіус О. І. Креативний персонал як головна складова інноваційного розвитку організації [Електронний ресурс] / О. І. Продіус //Економічний простір . – 2015. – № 78. – С. 260-269. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecpros_2013_78_27.

2. Хамаганова С. Коучинг як стиль управління .// Управління персоналом. - 2013. - №1.

3. Шматко Д. Значення коучингу для організації .// Управління персоналом. - 2014. - №7.

Прима Д. А., *ст. гр. МК – 18 (М)*
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»
Науковий керівник: Боднарук О.В., к.е.н., доцент
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»

СУЧАСНІ МЕТОДИ ІНТЕРНЕТ-РЕКЛАМИ

Сучасний розвиток ринку сприяє посиленному розвитку нових підходів до позиціонування та просування послуг або товарів на ринку. В останні роки активно розвивається Інтернет-реклама, перевагою якої є отримання максимального ефекту від потенційної цільової аудиторії.

Інтернет-реклама представляє собою величезний комплекс заходів, виконання яких завжди спрямоване на активну пропозицію товару або послуги.

Питання становлення і розвитку торгівлі рекламними послугами знайшли широке відображення у працях відомих західних вчених – Г. Армстронга, Ф.

Котлера, М. Портера. Серед учених вітчизняного простору варто виділити таких дослідників як А.В. Войчак, М.М. Єрмошенко, А.Ф. Павленко, Н.І. Бойко, А.М. Береза.

Товар – все, що має задовільняти потреби, бажання споживачів і пропонується на ринку з метою звертання уваги або придбання, використання і споживання. Також це все, що може володіти цінністю для споживачів кінцевого ринку, причому ця цінність може бути властива матеріальному об'єкту, послузі, компанії, місцю, людині або ідеї. Різноманітність напрямків Інтернет-ринку показує основний міжнародний ресурс The Interactive Advertising Bureau (табл.1).

В сучасному світі масово розвивається малий та середній бізнес, торгівля в мережі Інтернет, що сприяє розвитку Інтернет-реклами. Якщо розглядати світову тенденцію використання інтернет-маркетингу, то можна стверджувати, що світовим лідером з використання інтернет-реклами є США, обсяг ринку інтернет-реклами в США у 2015 р. склав 59,6 млрд дол., що на 20,4% більше, ніж у 2014 р. [2].

Таблиця 1

Напрями Інтернет-реклами згідно з класифікацією The Interactive Advertising Bureau [1]

Номер	Напрями	
1	Search	Пошук
2	Display	Банерна реклама
3	Mobile	Мобільна реклама
4	DigitalVideo	Цифрове відео
5	Classifieds	Дошки оголошень
6	LeadGeneration	Лідогенерація
7	RichMedia	Мультимедіа
8	Sponsorship	Спонсорство

Крім цього, як відзначено в спільному звіті компанії IAB, IHS Advertising Media Intelligence Service і comScore, складеному на основі аналізу ринків 27 країн, в Європі за обсягом ринку Інтернет-реклами перше місце посідає Велика Британія із загальним обсягом 11,8 млрд євро, друге - Німеччина з 5,8 млрд євро, третє - Франція з 4,2 млрд євро [3].

Таблиця 2

Витрати на інтернет-рекламу в Україні за напрямами [5]

Напрям (відповідно до класифікації IAB*)	2016, підсумки, млн грн	2017, підсумки млн грн	Відсоток зміни,%	Прогноз на 2018,млн грн	Відсоток зміни, %
Пошук (платна видача в пошукових системах), включаючи частину GDN	1200	1800	50	2700	50
Банерна реклама, оголошення в соціальних мережах, rich-медіа	750	825	10	920	12
Спонсорство	160	181	13	230	27
Мобільна реклама	250	1125	70	-	-
Цифрове відео, включаючи Youtube	460	713	55	1300	82
Інші види цифрової (діджитал) реклами	320	400	25	500	25
ВСЬОГО	3140	4344	38	5650	30

Обсяг українського ринку Інтернет-реклами ще є досить незначним порівняно зі світовими лідерами, але щорічно демонструє стрімке зростання. До ТОП-10 сайтів українського Інтернету входять три соціальних мережі, відеосервіс, дві пошукові системи, портал, два сайти категорії E-commerce і один освітній сайт. Найбільш активними рекламодавцями в Україні, що

використовують мобільну рекламу є: FMCG-галузь, яка вийшла на перше місце за обсягом купленої реклами (28%); мобільні оператори (23%); галузь електроніки (10%). Серед галузей, які швидко набирають темпи зростання є «Нерухомість», «Відпочинок» та «Розваги», «Туризм», «Фінанси», «Ритейл». Галузь «Фарма», незважаючи на високу популярність медичної тематики серед мобільних користувачів, поки що не дуже активно використовує мобільну рекламу [4].

Відповідно до класифікації IAB (Interactive Advertising Bureau - Міжнародна асоціація інтерактивної реклами) витрати на інтернет-рекламу в Україні у 2017 році були розподілені наступним чином (табл.2)

З табл. 2 можна зробити висновки, що зростання ринку у 2018 році очікувалось в першу чергу за рахунок пошуку і цифрового відео. Ключовим фактором позитивної динаміки ринку в 2018 році було органічне зростання споживання мобільного Інтернет як медіа. Істотно змінена база цифрового відео за рахунок частки Youtube і додавання мобільного трафіку, що дало технічне зростання на 82%. Спонсорство виросло в основному за рахунок зростання попиту великих рекламодавців на комплексні проекти.

Можна виділити наступні основні переваги Інтернет-реклами: швидкий зворотний зв'язок з цільовою аудиторією, значний візуальний канал впливу на людину, можливість оперативного отримання додаткової інформації про товар.

Також існує властива цінова різноманітність, яка залежна від місця розміщення реклами, але загалом реклама в Інтернеті має меншу вартість на відміну від більшості видів медіареклами.

В останні часи набуває популярності Інтернет-просування товару – це процес використання практичних заходів в мережі Інтернет, основною метою яких є результативна популяризація певних інформаційних одиниць (сайт, ідея, об’єкти інтелектуальної власності, фотографії, відеоролики, товари, послуги та ін.). Таким чином, у разі якщо товар є інформаційною одиницею, то отримаємо визначення терміна «Інтернет-просування товару».

Під засобами Інтернет-просування товару розуміються конкретні інструменти мережі Інтернет, що дозволяють досягти або максимально наблизитися до цілей просування товару. Структурування засобів Інтернет-просування товару здійснюється способом посередницького просування (з використанням проміжного вебмайданчика) та способом прямого просування (без використання проміжного веб-майданчика). Для кожного способу підбираються відповідні їм засоби.

Перед структуруванням засоби Інтернет-просування товару розбиваються на три групи:

1)засоби , які стосуються способу прямого просування товару;

2) засоби , які стосуються способу посередницького просування товару;

3) засоби, що відносяться до обох способів одночасно (при цьому в кожному способі специфіка застосування відрізняється. [7].

Більшість товарів або послуг відображена на Інтернет-сайтах. При застосовуванні сайту (спосіб посередницького Інтернет-просування товару) визначальними інструментами є:

– засоби пошукової оптимізації;

– засоби контекстного рекламування;

– інструменти соціальних мереж;

– інструменти, що позволяють виконувати формування синтетичного інформаційного середовища;

– засоби банерної реклами.

Таким чином, можна зробити висновок, що найефективнішим медіаносієм у сучасних умовах залишається Інтернет-реклама, яка показує зростаючі тенденції за прогнозами експертів. Частка Інтернет-реклами зростатиме і надалі, витісняючи традиційні засоби проведення реклами. Ситуація на рекламному ринку, його місткість та тенденції будуть постійно змінюватися. Саме тому дана тема потребуватиме постійних досліджень у перспективі.

Література:

1.The Interactive Advertising Bureau [Електронний ресурс]. – Режим доступу :http://www.iab.net/media/file/IAB_Internet_Advertising_Revenue_Report_FY_2013.pdf.
2. Объём рынка интернет-рекламы в США [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http:// www.iab.com.
3. Объём рынка интернет-рекламы в Европе [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.adindex.ru/news/digital/2016/07/5/134862
4. Объем рекламы в украинском мобайле за год вырос в 5 раз [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://ain.ua/2016/04/30/646535
5. Объем рекламного рынка Украины 2017 и прогноз объемов рынка 2018. Экспертная оценка Всеукраинской рекламной коалиции [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http:// www.adcoalition.org.ua/ adv/statistics
7.Вітренко А. Процеси глобалізації світового ринку рекламних послуг та їх вплив на розвиток національного ринку реклами України / А. Вітренко // Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2011. – № 123. – С. 57–61.

Портна О. В., *д.е.н.,*
доцент кафедри управління та адміністрування,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Динаміка розвитку фінансово-економічної сфери національного господарства, всього суспільства, поява нових потреб та інтересів людей вимагають від усіх суб’єктів економіки швидкого пристосування та відповіді на сучасні виклики, вдосконалення своєї роботи, якнайбільшого задоволення споживачів тощо. Як доводять науковці та практики, ефективність функціонування будь-якого суб’єкта господарювання залежить у тому числі і від ефективного управління, що включає забезпечення сталого організаційного розвитку на основі результативного управління змінами.

Дослідження управління змінами підприємств та організацій різних секторів економіки, що набирає все більшої популярності серед науковців та практиків, представлено як ґрунтовними доробками зарубіжних фахівців, так і вітчизняних. Концептуальні основи управління змінами було закладено такими

світовими вченими, як К. Левін, Дж. П. Коттер, К. Фрайлінгер, Й. Фішер та ін. Серед вітчизняних фахівців різними аспектами управління змінами займалися А. Бандура, І. Петрова, В. Поліщук та ін.

Посилаючись на дослідження Л. Бухаріної та Г. Юрцевої [1, с. 22-23], можна зазначити, що в сучасних умовах кожний суб'єкт господарювання має вчасно та адекватно реагувати на зміни як в зовнішньому, так і внутрішньому середовищі, впроваджуючи нові підходи до ведення своєї діяльності. Оскільки окремий суб'єкт господарювання не може значно впливати на зовнішнє середовище, необхідно адаптуватися під нові умови господарювання, змінюючи власні бізнес-процеси. Під змінами розуміють будь-які перетворення в одному чи кількох елементах організації. Для адекватного реагування на вплив зовнішніх та внутрішніх факторів необхідно управляти змінами. Управління змінами – це цілеспрямована діяльність, спрямована на ефективне управління ресурсами, що залучені до змін.

На сьогодні у вітчизняній науково-практичній діяльності ще не приділено достатньо уваги управлінню змінам суб'єктів господарювання фінансового сектору національної економіки та розробці дієвого інструментарію, який може застосовуватися в даних процесах.

Погоджуємося з висновками фахівців [2], що у роботах багатьох авторів управління змінами пов'язано з еволюційним характером розвитку організацій і спрямовано на забезпечення їх ефективності в короткостроковому та довгостроковому періодах. Однак, економічні умови функціонування вітчизняних організацій суттєво відрізняються від міжнародної практики, що обумовлює необхідність проведення системних досліджень і на цій основі постійного вдосконалення теоретичних основ управління змінами у вітчизняних організаціях.

Сучасний стан фінансового сектора національної економіки України характеризується різноспрямованими тенденціями, наприклад, функціонування банківської системи, що є найбільш значущою складовою фінансового сектора. Як вже розглядалося автором [3, с. 226-227; 4], за даними НБУ та Фонду

гарантування вкладів фізичних осіб [5; 6, с. 15], аналізуючи результати діяльності банків за 2016 рік, слід виділити як позитивні, так і негативні тенденції звітного року. У 2016 році відбулась значна капіталізація банківської системи, статутний капітал банків збільшився більше ніж удвічі; сповільнились темпи девальвації національної валюти; темпи відтоку валютних вкладів у порівнянні з двома попередніми роками значно зменшились; спостерігається приріст вкладів у національній валюті; поступово зменшується як вартість ресурсів, так і вартість кредитів. У той же час погіршення важливих індикаторів стану банківської системи засвідчують: скорочення обсягів кредитування, недостатній рівень довіри до банківської системи з боку вкладників, зростання частки проблемної заборгованості, самий високий рівень збитковості банківської системи за всю історію її існування.

За даними «Звіту про фінансову стабільність. Червень 2018 року» [7, с. 4-5], що оприлюднив Національний банк України, фінансовий результат банківського сектору продовжує покращуватися. Цьому сприяють високий операційний прибуток та суттєве зниження відрахувань до резервів. Чисті процентні доходи банків стрімко ростуть завдяки суттєвому зниженню вартості фондування. Чисті комісійні доходи збільшуються внаслідок відновлення попиту на банківські послуги. Найбільш помітне підвищення операційної ефективності Приватбанку – зміна підходів до управління банком дала швидкий та помітний позитивний результат. Більшість банків завершила формування резервів під непрацюючі кредити, відрахування до резервів різко скоротилися. Незважаючи на те, що прибутковість банківського сектору має тенденцію до відновлення, робота низки банків залишається фактором ризику. Два державні банки мають украй низьку операційну ефективність. Кілька приватних банків знаходяться в зоні ризику через низьку операційну ефективність та значні розбіжності між показниками нарахованих та фактично отриманих процентних доходів. Це свідчить про недостатньо консервативний підхід до визнання доходів, які ймовірно ніколи не будуть отримані. Відповідно такі банки перебувають під посиленим наглядом Національного банку.

Національний банк разом із банківською спільнотою розпочали обговорення нового інструмента капіталу – довгострокового субординованого боргу, який стане частиною основного капіталу. Це перший крок у приведенні структури регулятивного капіталу банків до стандартів Базеля та вимог європейського законодавства. Протягом наступних двох років банки будуть зобов'язані вибудувати ефективні системи управління ризиками. Це вимога нового положення НБУ «Про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах», що запроваджує нові повноваження органів управління банком під час здійснення контролю за ризиками. Установлено жорсткі вимоги до процесів оцінювання та контролю ризиків (кредитного, ринкового, операційного, процентного ризику банківської книги, ліквідності), їх фіксації та реагування на них відповідальними особами та органами банку.

У контексті всього вищезазначеного слушними є думки низки науковців [8, с. 387-388], що сьогодні усі суб'єкти господарювання повинні бути готовими до того, що для забезпечення довготривалого розвитку та стабільності необхідно часто реалізовувати проекти змін. Ці зміни треба сприймати, адаптуватися до них, щоб бути конкурентоспроможними. Будь-яка спроба здійснити організаційні зміни наштовхується на інтереси людей. Реалізація проектів у галузі управління змінами повинна враховувати багато факторів, наприклад, людський, емоційні та поведінкові аспекти організаційних перетворень. Подальші дослідження необхідно зосередити на таких питаннях, як: дослідження чинників, які визначають необхідність внесення змін у діяльність; визначення стимулювальних і гальмівних чинників; впровадження змін та розроблення методів їх подолання; вироблення методів управління змінами; кількісне оцінювання ефективності запровадження змін та дослідження питання поведінки працівників у процесі проведення організаційних змін на конкретних підприємствах.

У сучасних умовах усі суб'єкти господарювання всіх секторів національної економіки з метою виживання, посилення конкурентних позицій, орієнтуються на стратегії інноваційного розвитку для забезпечення можливості досягнення як

тактичних короткострокових, так і стратегічних довгострокових цілей. Для успішного управління змінами, забезпечення організаційного розвитку, впровадження новацій необхідною умовою є усвідомлення сутності змін в організації, їх необхідності, оволодіння сучасними концепціями, методами змін, передумовами, що їх обумовлюють, та сучасним потужним інструментарієм ефективного управління змінами, який оптимізує всі процеси.

Література:

1. Бухаріна Л. М. Впровадження інноваційної моделі мотивування працівників у процесі управління змінами на металургійному підприємстві / Л. М. Бухаріна, Г. А. Юрцева // Вісник Приазовського державного технічного університету : зб. наукових праць / ПДТУ. – Маріуполь, 2015. – Вип. 29. – С. 21-27. – (Серія : Економічні науки).
2. Коба Н. В. Управління змінами як інструмент впровадження управління знаннями в організації / Н. В. Коба, С. А. Тарасов // Ефективна економіка. – 2015. – № 4 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3981
3. Портна О. В. Вплив інституційних чинників на кількісні зміни сукупного фінансового потенціалу України / О. В. Портна // Бізнес Інформ. – 2018. – № 2. – С. 224 – 229.
4. Портна О. В. Функціонування сукупного фінансового потенціалу України та банківської системи в умовах фінансово-економічної глобалізації / О. В. Портна // Збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції: Фінансово-економічна система України в умовах сучасних глобальних викликів. – Київ, 23 травня 2018 року / За редакцією професора В. М. Фурмана. – Київський інститут банківської справи, 2018. – С. 142 – 146.
5. Національний банк України [Електронний ресурс] : офіційне Інтернет-представництво. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/
6. Звіт про діяльність Фонду за 2016 рік. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс] : офіц. сайт. – Режим доступу : http://www.fg.gov.ua/about/report
7. Звіт про фінансову стабільність. Червень 2018 року. Національний банк України [Електронний ресурс] : офіційне Інтернет-представництво. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=71475860
8. Грибик І. І., Попадюк Л. І., Смолінська Н. В. Сутність процесу управління змінами та особливості його ефективної реалізації в організаціях / І. І. Грибик, Л. І. Попадюк, Н. В. Смолінська // Lviv Polytechnic National University Institutional Repository, 2012 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/25842/1/69-384-388.pdf С. 384–388.

Горохова Т. В., *к.е.н,*
доцент кафедри маркетингу та бізнес-адміністрування
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»
Бурак П. В., *аспірант*
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»

НЕЙРОМАРКЕТИНГ ЯК КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ

Сьогодні споживачі вже перенасичені рекламою в телебаченні, газетах, журналах, радіо, Інтернеті, подій, кіно, прямому маркетингу (вулиці, торговий центр, пошта, дзвінки тощо). Звідусіль надходить реклама, тисячі рекламних повідомлень намагаються привертати увагу клієнтів кожного дня. Мозок зберігає всю поглинену інформацію, але скільки часу людина пам'ятає? Наприклад, коли ми дивимося телевізор і бачимо рекламні ролики, то дуже часто ми відключаємо звук і робимо щось інше: дзвонимо по телефону, прасуємо білизну тощо.

Рекламодавці намагаються привернути увагу споживача різними способами; конкуренти намагаються зробити те ж саме. Зовнішня війна - це рекламна війна, і існує безліч марок та продуктів, які намагаються пробитися до пам'яті споживачів. Це впливає на те, що багато людей просто відвертаються і не звертають уваги [1]. Споживачі мають свої улюблені бренди та продукти, тому і важко зайти на ринок з чимось новим / іншим. Нейромаркетинг надає компаніям перевагу. Це робиться через сильніший навчальний ефект повідомлення. Нейромаркетинг намагається змусити клієнта доторкнутися до досвіду, який виходить і легко запам'ятовується.

Мультисенсорний дизайн як частина нейромаркетинга повинен зробити сенсорний момент між споживачем та брендом / продуктом незабутнім. Наприклад, компанія «Дісней» це робить досить вдало, у світі фантастики немає нічого в порівнянні з ним. Дісней відкриває новий світ для свого гостя, повного "Магії", "Фентезі" та "Пригод". Відвідування Діснейленду, порівняно з відвідуванням нового світу з різними світами всередині [2].

Нейромаркетинг створює конкурентну перевагу, а з іншого боку - робить рекламу та продукт чуттєвим. Отже, слід визначити мету даного процесу

Перш за все важливо звернути увагу споживачів, вони повинні бути мотивовані прийти і купувати або спробувати запропонований продукт або послугу, використовуючи комбінацію стимулів сприйняття.

Другий крок - переконатись, що середовище з усіма своїми прикрасами, меблями, персоналом, музикою, запахом відповідає бренду або продукту та створює гарний настрій у споживачів, клієнт повинен отримати гарне, комфортне відчуття відвідуючи компанію. При отриманні сервісу або продукту мультисенсорний дизайн повинен надавати додаткову перевагу[3]. Це не означає, що сервіс або продукт стає набагато кращими, як вважають експерти, він повинен відповідати критеріям, які споживач вважає правильними. Сприйняття споживача та сприйняття рекламодавця / виробника може бути різним, наприклад дієтолог вважає, що потворне, органічне яблуко принесе більш користі, але споживачі можуть віддати перевагу величезному, досконалому кольоровому, генетичному модифікованому яблуку [4].

Перед використанням сенсорного маркетингу важливо з'ясувати, що клієнти хочуть або не хочуть бачити, чи відповідає це концепції бренду. Знаючи власний продукт, компанію, бренд інтегрує маркетинг ефективніше.

Отже, сенсорні сигнали, такі як звук і запах, допомагають компаніям розвивати більші емоційні зв'язки з їхніми брендами. Все в одному, почуття впливають на наші емоції та прийняття рішень, дотик, запах, смак, звук та зовнішній вигляд продукту відіграють важливу роль у нашому сприйнятті, ставленні та споживанні продукту. Розуміння цих дефініцій є цінною перевагою на сучасному ринку. Сенсорний маркетинг інтегрує всі почуття в маркетингову програму, а компаніям для ефективного функціонування на ринку, слід використовувати цю інформацію для зміцнення своїх брендів та збільшення продажів.

Література:

1. Digital, Social & Mobile in 2015 [Електронний ресурс] // IN slideshare: [веб-сайт]. – Режим доступу: http://www.slideshare.net/wearesocialsg/digital-social-mobile-in-2015?related=1. – Назва з екрану. – Дата публікації : 20.01.2015.

2. American Marketing Association [Електронний ресурс] . – Режим доступу: https://www.ama.org/Pages/default.aspx
3. ДСТУ ISO 6564:2005 (ISO 6564:1985, IDT). Дослідження сенсорне. Методологія. Методи створення спектра флейвору. — [Чинний від 2005—05—25]. — К. : Держспоживстандарт України, 2006. — 9 с.
4. Standard Terminology Relating to Sensory Evaluations of Materials and Products. The American Society for Testing and Materials. Flavor [Електронний ресурс] . – Режим доступу: http://www.sensorysociety.org/knowledge/sspwiki/Pages/Flavor%20Flavour.aspx#ref1..

Лебедевич С. І., *д.е.н.,*
професор кафедри обліку і аудиту,
Національний лісотехнічний університет України

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОЛІМЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ

На сучасному етапі розвитку на економіку України впливає ряд негативних факторів. Зовнішня військова агресія, бойові дії на сході країни, екологічна криза, низький рівень суспільного виробництва, прорахунки в управлінні економікою зумовлюють низький рівень життя населення, соціальну напруженість, масштабну трудову міграцію. Об'єктивно склалися умови та наявна нагальна потреба у ефективній реорганізації управління економікою на всіх рівнях.

Нами розроблено концепцію поліфункціонального реформування економіки України [1]. При цьому фактори впливу запропоновано об'єднати у такі основні групи:

- оборонні;
- соціальні;
- екологічні;
- економічні.

У рамках цієї концепції на рівні підприємств вважаємо за доцільне розроблення галузевих систем поліменеджменту організацій, застосовуючи теоретико-методологічні засади формування галузевих систем екологічного

менеджменту підприємств щодо лісового сектору економіки України [2]. При цьому пропонуємо доповнити всі підсистеми класичної системи виробничого менеджменту оборонними, соціальними, економічними складовими.

Зазначимо, що, на нашу думку, кожна організація повинна враховувати всі основні групи факторів впливу в міру специфіки своєї діяльності. Особливо це стосується найбільш актуальних сьогодні оборонних факторів, адже вся економіка країни змушена працювати на оборону, всі організації у певному сенсі виконують оборонні замовлення. Водночас актуальні питання оборонного менеджменту всіх секторів економіки, крім оборонно-промислового комплексу, ще не вирішені, а наукові дослідження у цій царині недостатні. Врахування соціальних і економічних факторів теж ще не знайшло практичного впровадження.

У цільову підсистему системи поліменеджменту організацій пропонуємо включити такі елементи:

- підвищення рівня якості й економічності виробів, робіт, послуг, у т.ч. оборонного, соціального та екологічного спрямування;
- ресурсозбереження, у т.ч. невідновлюваних природних ресурсів;
- розширення ринків збуту продукції, у т.ч. оборонного і соціального призначення, екологічно чистої;
- організаційно-технічний розвиток виробництва, у т. ч. оборонного, соціального та екологічного призначення, за «зеленими» технологіями;
- соціальний розвиток колективу;
- охорона довкілля та інша екологічна діяльність.

Забезпечуюча підсистема доцільна у такому складі:

- методичне забезпечення, у т.ч. щодо організації оборонного, соціального, екологічного обліку та внутрішнього аудиту;
- ресурсне забезпечення, у т.ч. оборонного спрямування та екологічно чисте;
- інформаційне забезпечення, у т. ч. внутрішньогосподарські нормативні акти, стандарти підприємства;

- правове забезпечення, у т.ч. щодо організації оборонного, соціального, екологічного законодавства і нормативних актів.

У функціональній підсистемі пропонуємо такі компоненти:

- маркетинг, у т.ч. оборонного і соціального спрямування, екологічний;
- планування, у т.ч. оборонної, соціальної, екологічної діяльності;
- організація процесів, у т.ч. оборонного, соціального, екологічного спрямування;
- облік, у т.ч. оборонний, соціальний, екологічний;
- контроль, у т.ч. внутрішньогосподарський, внутрішній аудит;
- мотивація по всій ієрархії потреб колективу;
- регулювання, у т. ч. з врахуванням оборонних, соціальних факторів зовнішнього середовища.

Підсистему управління доцільно представити компонентами:

- управління персоналом, у т. ч. з врахуванням специфіки оборонної і екологічної діяльності;
- соціологія і психологія менеджменту, у т.ч. з врахуванням специфіки оборонної і екологічної діяльності;
- розроблення і реалізація управлінського рішення, у т. ч. оборонного, соціального і екологічного спрямування;
- аналізування у прийнятті рішень, у т. ч. прийоми оборонно-соціально-екологічного аналізу;
- прогнозування у прийнятті рішень, у т. ч. оборонного, соціального і екологічного спрямування.

На нашу думку, всі підсистеми системи поліменеджменту організацій повинні функціонувати за критерієм оптимальності оборонно-соціально-еколого-економічної ефективності. Зокрема, пропонуємо як цільову функцію системи мінімум проведених оборонно-соціально-еколого-економічних витрат діяльності.

Зазначимо, що у цій царині наукові дослідження недостатні. Широко проводяться розробки лише з екологічного менеджменту. Проте практичне їх

впровадження неможливе без адекватної інформаційної бази для прийняття управлінських рішень. Такою базою є лише дані бухгалтерського обліку. Водночас вітчизняна обліково-звітна система орієнтована лише на врахування економічних факторів, тобто відповідне інформаційне забезпечення поліменеджменту організацій відсутнє.

Нами на базі підприємств лісового сектора економіки України в рамках діючої вітчизняної обліково-звітної системи ведеться дослідження і вже є приклади розробки із запровадження екологічного обліку [3,4]. Є прикладні напрацювання із облікового забезпечення оборонних функцій підприємств [5]. Загалом нами розроблена концепція облікового забезпечення поліфункціонального реформування вітчизняної економіки [6].

Продовжуючи працювати над проблематикою оборонного обліку, в перспективі плануємо проводити дослідження в царині соціального обліку.

Таким чином, запропонований підхід до забезпечення поліменеджменту організацій дозволяє в рамках діючих систем управління економікою та обліково-звітної системи України без суттєвих капіталовкладень досягнути оптимальної оборонно-соціально-еколого-економічної ефективності діяльності організацій.

Література:

1. Лебедевич С.І. Концепція поліфункціонального реформування економіки України / С.І. Лебедевич // Вісник Хмельницького національного університету: наук. журнал. Економічні науки. Т. 1. – Хмельницький, 2016. - № 2. - С. 189-191.

2. Лебедевич С.І. Теоретико-методологічні засади формування галузевої системи екологічного менеджменту підприємств: монографія / С.І. Лебедевич. – Львів: Ліга-Прес, 2008. – 340 с.

3. Лебедевич С.І. Концепція екологізації бухгалтерського обліку в Україні / С.І. Лебедевич // Науковий вісник НЛТУ України. – зб. наук.-техн. праць, 2014. – Вип. 24.10. – С. 153-158.

4. Лебедевич С.І. Доповнення до обов'язкових організаційних регламентів з бухгалтерського обліку і фінансової звітності підприємств і організацій України щодо їх екологізації / С.І. Лебедевич: А.с. № 51432 від 26.02.2013. Заяв. № 51205 від 17.06.2013.

5. Лебедевич С.І. Облікове забезпечення оборонних функцій лісів / С.І. Лебедевич: А.с. № 65057 від 25.04.2016. Заяв. № 65713 від 25.02.2016.

6. Лебедевич С.І. Концепція облікового забезпечення поліфункціонального реформування економіки України / С.І. Лебедевич, Н.М. Клим // Забезпечення стійкого економічного розвитку України: можливості та перспективи: матеріали Міжнародної наук.-практ. конференції (м. Львів, 21-22 жовтня 2016 р.). – Львів: ГО «Львівська економічна фундація», 2016. – С. 136-138.

Кошелєва К. В., *магістрант*
Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету
Польова Т. В., *к.е.н.,*
доцент кафедри обліку та інформаційних технологій у бізнесі ,
Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ МАТЕРІАЛЬНИХ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

На сучасному етапі економічного розвитку агропромисловий сектор України є однією з найважливіших ланок економічної системи , тому необхідне виробництво конкурентоспроможної, якісної продукції, яка буде відповідати міжнародним стандартам та реалізовуватися за гідними цінами як на вітчизняному, так і на зарубіжних ринках.

Вагомою проблемою в обліку виробничих запасів стала нормативно-правова база, яка є двоякою щодо обліку. Наприклад, існують суперечності між Інструкцією про застосування Плану рахунків та НП(С)БО 2 «Консолідована фінансова звітність». У балансі немає статті «Продукція сільськогосподарського виробництва», а є стаття «Готова продукція», в якій передбачено висвітлення запасів виробів на складі, обробка яких закінчена та які пройшли випробування, приймання, укомплектовані згідно з умовами договорів, відповідають технічним умовам і стандартам. Тут йде умова про промислову продукцію, облік якої ведеться на синтетичному рахунку 26 «Готова продукція», а не про продукцію сільськогосподарського виробництва, що обліковується на рахунку 27 «Продукція сільськогосподарського

виробництва». Тому потрібно удосконалити форму балансу для вирішення цього питання [1, с. 29-34].

Також однією із проблем в обліку виробничих запасів є суперечність щодо застосування Інструкції про застосування Плану рахунків. З одного боку облік кормів, насіння й саджанців (як куплених та власного виробництва), що використовуються для висаджування, посіву та відгодівлі тварин на підприємстві, пропонується вести на субрахунку 208 «Матеріали сільськогосподарського призначення» синтетичного рахунку 20 «Виробничі запаси». З іншого в Інструкції № 291 пропонується вести облік продукції власного виробництва, призначеної для продажу та іншого невиробничого споживання (видачі або продажу працівникам, передачі для інших невиробничих підрозділів підприємства) на рахунку 27 «продукція сільськогосподарського виробництва».

Актуальною на сьогодні є потреба переходу на комп'ютеризовану систему обліку, оскільки значна частина сільськогосподарських підприємств веде журнально-ордерну форму обліку. Це трудомісткий процес, особливо враховуючи специфіку обліку в сільському господарстві. Комп'ютеризована форма обліку виробничих запасів допоможе зробити їх оприбуткування своєчасним і повним, правильно документувати надходження й використання виробничих запасів, покращити контроль за їх збереженням, додержуватись встановлених норм витрат виробничих запасів та їх використання за цільовим призначенням, правильно провести інвентаризацію й виявити запаси, що не використовуються у господарстві. Це є актуальним для великих сільськогосподарських підприємств [2, с. 147-151].

Можна виділити такі негативні аспекти, що притаманні обліково-аналітичній роботі виробничих запасів:

- складність аспектів визначення справедливої (ринкової) вартості запасів;
- застосування підприємствами застарілих галузевих нормативно-правових актів з обліку і контролю виробничих запасів;

– низький рівень оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємства;

– відсутність комплексного поєднання даних усіх видів обліку підприємства для забезпечення керівництва необхідною управлінською інформацією;

– невідповідний рівень (а найчастіше і взагалі відсутність) контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів (визначення оптимального їх рівня; вивчення обсягів причин створення та політики реалізації понаднормативних запасів) [3, с. 180-188].

Аналізуючи дослідження з питань організації обліку виробничих запасів, можна зробити висновок, що низка теоретичних положень і питань обліку виробничих запасів потребують удосконалення і доопрацювання. У свою чергу, розв'язання цих проблем зумовить вихід на якісно новий рівень їх організації обліку та значно підвищить роль виробничих запасів в управління сільськогосподарських підприємств.

Література:

1. Єрмоленко Г. С. організація обліку виробничих запасів, недоліки обліку та шляхи його удосконалення / Г. С. Єрмоленко, Б. О. Шумляєв / Зб. наук. пр. Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту. – 2012. – № 3. – С. 29 – 34.

2. Кононенко В. А. Облік виробничих запасів : сучасний стан та напрями вдосконалення / В. А. Кононенко, Ж. П. Цупаленко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки. – 2016. – Вип. 16. Ч. 1 – С. 147 – 151.

3. Криклива А. Проблеми управління виробничими запасами на сільськогосподарських підприємствах / А. Криклива // Облік, економіка, менеджмент. – Вип. 1 (5). – Ч. 2. – Луцьк : РВВ Луцького НТУ, 2015. – С. 180 – 188.

Запорожець Ю. В., *студентка*
Донецький університет «ДонНУЕТ»
Науковий керівник: Роженко О.В., к.е.н.
Донецький університет «ДонНУЕТ»

СУТНІСТЬ СИСТЕМИ «ОЩАДЛИВЕ ВИРОБНИЦТВО»

Основною ціллю підприємства є максимізація прибутку. Для її досягнення підприємство застосовує різні управлінські методи, наприклад, збільшення обсягів випуску продукції, підвищення ціни, мотивацію персоналу, зменшення загальновиробничих витрат та ін.

Перше, що спадає на думку, ощадливість - це економія, скупість, скупердяйство. Насправді, бережливе виробництво працює не зі скороченням витрат, що могло б призвести до зниження якості продукції, а зі скороченням втрат, які є на кожному робочому місці, будь то токар, банкір, службовець, директор. Такий підхід дозволяє підвищити якість виробленої продукції і послуг, забезпечити зростання продуктивності праці і рівня мотивації персоналу, що, в кінцевому рахунку, позначається на зростанні конкурентоспроможності підприємства [1].

Поняття «Lean Production», «Lean Manufacturing» або «Lean» було введено в обіг американцем Джоном Крафчік, одним із співавторів книги «Машина, яка змінила світ» [2].

Засновником системи Ощадливого виробництва був працівник компанії Toyota - Таїті Оно, яким було розроблено ще такі системи, як: Toyota Production System, TPS.

Так, що ж таке «Ощадливе виробництво»? Погляди щодо сутності цього питання розбігаються. Розглянемо деякі з визначень.

1. Дж. Вумек та Д. Джонс: «Ощадливе виробництво – це проривний підхід до менеджменту та управління якістю, що забезпечує довготривалу конкурентоспроможність без істотних капіталовкладень» [1, с. 242].

2. Ю. Большаков: «Ощадливе виробництво – концепція менеджменту, заснована на неухильному прагненні до усунення всіх видів втрат» [3].

3. М. Джордж: «Ощадливе виробництво – логістична концепція менеджменту, сфокусована на розумному зменшенні обсягів замовлення на випуск продукції, що задовольняє попит за підвищення її якості; зниженні рівня запасів ресурсів, що використовуються; постійному підвищенні кваліфікації виробничого персоналу, що охоплює весь контингент; упровадженні гнучких виробничих технологій та інтегруванні їх в єдиний ланцюг із взаємодіючими технологіями партнерів» [4, с. 28].

4. В. Вальчук: «Ощадливе виробництво – діяльність, спрямована на усунення дій, що не додають цінності кінцевому продукту (послузі) з точки зору споживача» [5].

Отже, ощадливе виробництво – зниження собівартості продукції, без втрати її якості, відповідно до потреб споживачів; підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку за рахунок зниження собівартості продукції зі збереженням її якісних характеристик.

Бережливе виробництво насправді, на думку його ідеологів, «... саме тому і називається бережливим», що дозволяє робити все більше, а витрачати при цьому все менше – менше зусиль, менше обладнання, менше часу і менше виробничих площ, – в той же час наближаючись до того, щоб надати споживачеві саме те, що він бажає» [1, с. 8].

Вперше систему Lean було застосовано в галузях з дискретним виробництвом, а саме, в автомобілебудуванні на Заході і в Японії. Потім система була перейнята підприємствами з безперервним виробництвом, далі підприємствами торгівлі, сфери послуг, комунальних господарств та ін. Згодом Lean стало міжнародною філософією менеджменту. Привабливість Lean в тому, що система на 80% складається з організаційних заходів і тільки на 20% складають інвестиції в технологію.

Тобто, дана система орієнтована на зниження витрат на виробництво продукції без втрати її якості. Це може бути досягнуто за рахунок скорочення

простоїв виробництва, через скорочення надлишку запасів, усунення непотрібних переміщень та транспортування, через скорочення випуску бракованої продукції та ін.

Система побудована на 2 принципах:

- принцип «точно вчасно» полягає в тому, що сировина, яка необхідна для виробництва опиняється на виробничій лінії строго у той момент, коли це необхідно й у строго необхідній кількості, за рахунок чого складські запаси можуть бути зведені до нуля;
- принцип автоматизації, або автоматизація з використанням інтелекту, яка виключає перевиробництво та запобігає виробництву бракованої продукції.

Отже, система «Ощадливе виробництво» полягає в орієнтації підприємства на зниження витрат, відповідно до потреб споживачів, за рахунок ефективної організації виробництва. Використання даної системи на підприємствах забезпечить конкурентоспроможність підприємства, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, без втрати часу та коштів.

Література:

1. Вумек Джеймс П., Джонс Даниел Т. Бережливое производство: как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Джеймс П. Вумек, Даниел Т. Джонс. - М. : «Альпина Паблишер», 2012. – 473 с.
2. Сигео Синго. Изучение производственной системы Тойоты с точки зрения организации производства / Сигео Синго. – М. : ИКСИ, 2010. – 287 с.
3. Большаков Ю. Реализуем 5С, что впереди: абсурд или здравый смысл? / Ю. Большаков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://leansystems.ru/knowledge/articles/article19/.
4. Майкл Л.Дж. «Бережливое производство + шесть сигм» в сфере услуг: Как скорость бережливого производства и качество шести сигм помогают совершенствованию бизнеса / Л.Дж. Майкл. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 402 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://ulgov.ru/docs/dj-maikl.pdf.
5. Вальчук В. Преобразование предприятия на принципах Бережливого производства / В. Вальчук [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.u-b-s.ru/berejlivoe/berezhlivoe-proizvodstvo.html.

Бойко Ю.В., *студентка*
Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
Науковий керівник: Шаповалова І. В., асистент кафедри маркетингу, менеджменту та публічного адміністрування Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ У ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Актуальність проблеми соціальної відповідальності у сучасних умовах значно зросла тому, що усвідомлено чи ні, підприємства нехтують своєю відповідальністю перед своїми підлеглими і суспільними функціями, які вони виконують. Перш за все, соціально активна поведінка напряму впливає на репутацію та імідж фірми. Соціальна відповідальність стала життєво важливим інструментом, який забезпечує дотримання прав людини, вимог законодавства, міжнародних норм та захисту навколишнього середовища.

Проблеми щодо соціальної відповідальності були досліджені в працях зарубіжних та вітчизняних науковців: М. Портера, К. Девіса, П. Друкера, М. Фрідмана, Т. Левіта, Ю.К. Бегма, В.Є. Воротіна, О.Ю. Віннікова, С.В. Мельника, О.В. Скрипника, Г.М. Захарчин, В.Л. Осецького, Ю.Н. Петрушенка,

Згідно з проблематикою, метою даного дослідження є визначення основних положень соціальної відповідальності в умовах підприємницької діяльності.

Спираючись на визначення багатьох науковців, можна узагальнити, що соціальна відповідальність – це соціальне явище, яке являє собою дотримання й використання суб’єктами суспільних відносин певних правил, приписів, соціальних норм, які гарантують безпеку та забезпечують узгодження інтересів суспільства.

Прийняття організацією відповідальності націлене внести свій вклад у розвиток суспільства, до того ж, вона це робить добровільно, не маючи при цьому ніяких мотивів.

Для підтвердження використання організаціями соціально-відповідальних підходів у своїй діяльності, був створений стандарт SA 8000. Його метою є регулярне покращення умов праці та етичних норм суспільства.

Щоб створити сприятливі умови роботи для працівників організації, необхідно дотримуватися соціального стандарту SA 8000, що містить критерії оцінювання таких аспектів: дитяча праця, примусова праця, здоров'я та безпека, свобода об'єднання і право на переговори про укладення колективного договору, дискримінація, дисциплінарні стягнення, робочий час та оплата праці [1].

За приклад можна взяти автомобільну компанію «Toyota». Компанія вважає, що для сталого розвитку бізнесу потрібно дотримуватись встановлених принципів соціальної відповідальності. Ними була створена «Екологічна хартія Toyota». На практиці це означає, що кожен працівник повинен ощадливо ставитися до природних ресурсів, а саме економити воду, електроенергію, раціонально витрачати папір, намагаючись в більшій мірі використовувати електронні носії. Також особливої уваги компанія «Toyota» приділяє професійному росту співробітників, веде благодійну та спонсорську діяльність у соціальній та природоохоронній сферах. Важливими в компанії є програми, пов'язані з безпекою на автомобільних шляхах. Зокрема, «Toyota» веде постійну пропаганду використання ременів безпеки. На тверде переконання експертів, саме цей нескладний пристрій допоміг врятувати життя мільйонам автомобілістів в аварійних ситуаціях на дорозі [2].

Серед українських компаній соціально відповідальних дуже мало. Більшість з них розуміє соціальну відповідальність переважно як чесне ведення бізнесу, благодійну діяльність, заходи з розвитку персоналу та захисту прав людини. Меншу увагу приділяють етичності поведінки та участі в екологічно-захисних проектах.

Компанія «Нібулон» визначає соціальну відповідальність однією з найважливіших частин своєї діяльності. Керівництво «Нібулон» вважає, що неможливо досягти успіху в бізнесі, якщо несерйозно ставитись до соціальної відповідальності.

Заходи, яких вживає компанія в рамках реалізації політики соціальної відповідальності:

- надає можливість здобути якісну базову освіту;
- забезпечує екологічну безпеку навколишнього середовища;
- покращує умови праці та забезпечує рівні можливості для працівників;
- застосовує найсучасніші технології виробництва для збереження енергії.

Свою діяльність «Нібулон» здійснює у відповідності до світових стандартів соціальної відповідальності та норм чинного законодавства.

В залежності від основних потреб та інтересів суспільства, організації мають виконувати різні вимоги. До них належать:

- турбота та соціальний захист працівників;
- добросовісне виконання податкових зобов'язань;
- чесна конкуренція;
- легкий доступ до інформації про товари та послуги, їх ціноутворення, якість, гарантію, безпеку та ін.;
- чесний заробіток учасників бізнес-процесу;
- об'єднана діяльність з іншими елементами впливу для розв'язання основних суспільних проблем, таких як соціальні, економічні, екологічні та інші.

Основними соціальними заходами, з погляду підприємців являються такі:

- нові соціальні програми для покращення робочих умов, підвищення кваліфікації працівників, їх розвиток;
- застосування політикою фірми етичного ставлення до споживачів;
- залучення до соціальних програм розвитку регіону.

Таким чином, відповідальний підхід менеджера до своєї справи створює сприятливі умови для довгострокового економічно-ефективного функціонування підприємства.

Отже, розглянувши дану проблему, можна зробити наступні висновки. Для успішного ведення бізнесу кожен підприємець або менеджер повинен приймати рішення, виходячи з інтересів фірми, суспільства та своїх власних. Кожна організація залучає до своєї діяльності ресурси, наявні у держави (трудові, матеріальні та фінансові), і тому вона має бути відповідальною перед суспільством та докладати максимум зусиль для його добробуту. Для розробки ефективної стратегії з урахуванням соціальної відповідальності, керівництву фірми потрібно абстрагувати список соціальних та екологічних проблем, які оточують їх бізнес. Так, компанії беруть на себе соціальні зобов'язання, які ведуть боротьбу за довіру споживачів, організацій та місцевої влади. В Україні впровадження соціальної відповідальності бізнесу покладається на добровільну участь підприємств у благодійній діяльності, спрямованій на співпрацю з громадськістю.

Література:

1. Міжнародний стандарт. Соціальна відповідальність (SA8000): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0015697-07

2. Політика соціальної відповідальності: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.toyota.ua/world-of-toyota/toyota-in-ukraine/corporate-responsibility.json

3. Офіційний сайт «Нібулон»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nibulon.com

Малярчук І. І., *к.е.н.,*
доцент кафедри фінансово-економічної
безпеки, обліку і оподаткування,
Українська академія друкарства
Клеба С. В., *магістр,*
Українська академія друкарства

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЗАХИЩЕНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В період економічної кризи у більшості суб'єктів господарювання виникає потреба в реагуванні на погіршення свого фінансово-економічного стану шляхом вчасного виявлення та попередження негативних наслідків від послаблення їх економічного захисту. Це спонукає вітчизняних суб'єктів господарювання до пошуку та впровадження ефективного механізму оцінювання рівня їх економічної захищеності.

Забезпечення економічної захищеності підприємства розглядається як сукупність управлінських, економічних, організаційних, правових і мотиваційних способів гармонізації інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, за допомогою чого забезпечується одержання прибутку, величина якого вказує на те, що підприємство є економічно безпечним.

Економічна захищеність підприємства визначається такими його структурними властивостями: ефективність; економічне зростання; сталість; стійність; адаптивність; гнучкість; інноваційність. Останні залежать від кредитоспроможності, платоспроможності та ліквідності підприємства [1].

Методичний підхід до оцінювання рівня економічної захищеності підприємств повинен ґрунтуватись на визначенні рівня сприятливості середовища, створеного для ведення підприємницької діяльності, рівня його захищеності від загроз функціонування підприємств або можливості їх виникнення, ефективності використання їх ресурсного потенціалу та обсягу виробництва.

В економічній літературі містяться методичні підходи до оцінювання рівня економічної безпечності підприємства, які є схожими між собою та такі, що принципово різняться за способом та узагальненим показником. У статті Шабатури Т.С. [2] розглядається аналіз підходів до формування системи економічної захищеності, який повинен відповідати певним критеріям:

1) система економічної захищеності підприємств повинна забезпечувати захист основних його напрямків розвитку в майбутньому періоді; найбільш прийнятними показниками економічної захищеності , крім традиційних показників, що характеризують фінансовий стан підприємства в попередньому періоді, є інструменти діагностики та оцінки майбутньої вартості фінансових потоків та ринкової вартості підприємств;

2) система економічної захищеності набуває комплексності за умови змісту інструментів оцінки та мінімізації ризиків, страхування та антикризового управління на підприємствах;

3) система економічної захищеності повинна враховувати необхідність адаптації фінансових інновацій, методів і підходів до сучасних умов господарювання.

С. Ільяшенко [3] пропонує проводити аналіз економічної захищеності підприємств на основі аналізу його фінансової стійкості, рівень якої визначається за достатністю оборотних коштів (власних чи позичених) для здійснення виробничо-господарської діяльності. Науковець пропонує вважати оцінювальними показниками надлишок/нестачу власних оборотних коштів, необхідних для формування запасів та покриття витрат господарської діяльності, а також довго-, середньо- і короткострокових кредитів та позик. Ці показники характеризують п’ять рівнів економічної захищеності: абсолютний (для функціонування підприємства достатньо власних оборотних коштів); нормальний (достатньо власних джерел формування запасів і покриття витрат); хитний (власних оборотних коштів є недостатньо і залучаються середньо- і довгострокові позики та кредити); критичний (залучаються короткострокові

кредити); кризовий (підприємства не можуть забезпечити фінансування діяльності ні власними, ні залученими коштами).

У економічній літературі можна знайти методичні підходи щодо дослідження рівня економічної захищеності переробних підприємств, які базуються на теоріях розпізнання кризових або некризових станів підприємства в майбутньому. До нетрадиційних методичних підходів можна віднести: аналіз рівня економічної захищеності, який базується на співвідношенні величини інвестицій підприємства і ресурсів, необхідних для інвестиційної підтримки її умов; визначення ринкової вартості та економічної захищеності капіталу підприємства, оцінка масштабів економічної злочинності та інші.

Аналіз рівня економічної захищеності підприємств повинен полягати в періодичному аналізі широкого переліку факторів, які впливають на її рівень протягом тривалого періоду та постійного моніторингу невеликої кількості основних її параметрів, які визначають захищеність підприємств у короткостроковому періоді.

Література:

1. Горбунова А. В. Управління економічною захищеністю підприємства: теорія і методологія : монографія / А. В. Горбунова. – Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2017. – 240 с.

2. Шабатура Т. С. Формування системи фінансової безпеки підприємств птахівництва/ Т. С. Шабатура // Облік і фінанси. - 2012. - № 4 (58). – С. 69-73.

3. Ильяшенко С. Н. Оценка составляющих экономической безопасности предприятия / Сергей Николаевич Ильяшенко // Науч. тр. ДонНТУ. – Донецк, 2002.- № 48. – С. 16-22.

4. Бечко П. К., Хлистун О.А. Аналіз рівня економічної захищеності переробних підприємств [Електронний ресурс] / П.К. Бечко, О.А. Хлистун - Режим доступу: http://dspace.udpu.edu.ua:8181/jspui/handle/6789/2550

Вергуляцька А. Є., *магістр*
ПрАТ «Українсько-Польський ВНЗ «ЦЄУ»
Науковий керівник:Черненко В. М., к.е.н., доц.
ПрАТ «Українсько-Польський ВНЗ «ЦЄУ»

ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

В умовах сьогодення, коли Україну визнано світовим співтовариством як країну з ринковою економікою, ще актуальнішою стає проблема підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Постає необхідність переходу країни до інноваційної моделі розвитку економіки.

Найважливішими показниками результативної інноваційної діяльності є рівень інноваційної активності підприємств і організацій галузей економіки, а також обсяги випуску нової продукції. Саме інноваційно активні підприємства визначають майбутній розвиток економіки країни та її регіонів. Вони є точками найбільш швидкого економічного зростання, біля яких формується специфічне творче інноваційне середовище. Розвиток таких підприємств в регіонах позитивно впливає на розвиток економіки країни в цілому, що обумовлює необхідність інноваційних впроваджень [1].

Потреба в інноваціях сьогодні актуалізується більше, ніж будь-коли раніше. Це пов’язано, по-перше, з необхідністю відновлення економіки країни після світової фінансової кризи, а інновації можуть стати ефективним засобом досягнення цієї мети, по-друге, із зміною способів функціонування економіки і суспільства внаслідок сучасних технологічних трансформацій, особливо у сфері інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) – впровадженні технологій штучного інтелекту, блокчейну, Інтернету речей та промислового Інтернету речей, 3D друку, 5G зв’язку, доповненої та віртуальної реальності, тощо, які докорінним образом змінюють процеси виробництва і будівництва, торгівлі і логістики, навчання і накопичення знань.

Трансфер технологій – це рух знань або технологій від однієї організації до іншої, від університетів та наукових установ до бізнесу, де знання можуть бути перетворені в інновації – нові продукти та послуги, які принесуть користь суспільству, нові форми організації праці і спілкування, а в цілому і у життя людей.

Україна має неабиякий природний, промисловий, технологічний і науковий потенціал. Зрозуміло, що переможе і досягне своєї мети саме те підприємство, яке максимізує дохід і мінімізує витрати.

Результативність інноваційної діяльності оцінюється за кількістю розроблених нових технологічних процесів, нових видів продукції, кількості розроблених технологій (на основі кількості отриманих патентів) та кількості впроваджених технологій (на основі кількості переданих замовникам від наукових установ і закладів вищої освіти технологій).

Відповідно до значення глобального індексу інновацій Україна в 2017 році займала 50 місце з 127 країн світу, що було кращим результатом за останні роки (у 2016 р. – 56 місце, у 2015 р. – 64 місце, у 2014 р. – 63 місце) [2].

За даними Державної служби України у 2016 році частка підприємств, які займались інноваційною діяльністю, залишалася дуже незначною – 18,9% (збільшення з попереднім роком становило 1,54%), але загальна сума витрат на інновації зросла на 68,17% та становила 23229,5 млн грн. Пріоритетним напрямком інноваційних витрат залишалися придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 85,36%, частка досліджень та розробок складала 10,58%, придбання інших зовнішніх знань – 0,28%, а інших витрат– 3,78% [3].

Оскільки нововведення потребують фінансових ресурсів, то існує взаємозв’язок між інноваційною і інвестиційною діяльністю.

Основними факторами, що стримують інноваційний розвиток підприємств є економічні фактори, зокрема недостатність власних коштів, а також непідготовленість матеріально-технічної бази для впровадження новітніх технологій. Крім того несприятлива політична та економічна ситуація в країні негативно впливає на залучення інвестицій на розвиток інновацій.

Вирішальним значенням в системі прийняття інвестиційних рішень є рівень обізнаності і професійності керівного складу підприємства, так як існує ризик втрати коштів вкладених в інноваційний продукт.

Будь-яке підприємство в перехідний період не може існувати і розвиватися, ефективно реагувати на зміни у внутрішньому і зовнішньому середовищі, не маючи чіткої системи навчання персоналу, організації і мобілізації його на постійне здійснення нововведень. Інноваційні процеси повинні відбуватися постійно і безупинно, внаслідок розвитку підприємства як системи, що самоорганізується і самонавчається, що стимулює здатність персоналу до мобілізації і прояву високої активності в управлінні за допомогою колективної стратегії розвитку і виробничого самоврядування.

Упродовж останніх десятиліть уряди країн світу і керівництва корпорацій активно збільшують витрати на науку, інновації, високі технології, розвиток яких не призупиняється навіть у період фінансово-економічних криз [4].

Україна належить до восьми держав світу, що мають необхідний науково-технічний потенціал для створення й виробництва найсучасніших моделей авіаційної техніки, входить до десятки найбільших суднобудівних держав світу, а вітчизняна продукція машинобудування займає одне з провідних місць у Європі.

Українська наука, і венчурний бізнес потребують розвинутої інфраструктури для розробки та комерціалізації наукових ідей прикладного значення. Створення відповідної інфраструктури потребує таких дій [5]:

1) покращення інвестиційного клімату;

2) сприяння експорту високотехнологічної продукції;

3) створення зон інноваційного підприємництва;

4) зменшення податкового тиску для інноваційних компаній, особливо на початковій стадії розвитку;

5) розвиток міжнародних науково-технічних зв'язків через спільну генерацію, обмін і використання нових знань і технологій.

Розглядаючи впровадження інновацій на самому підприємстві, а не в країні в цілому можна виділити наступні проблеми:

1) нестача власних коштів; 2) великі витрати на нововведення; 3) недостатня фінансова підтримка держави; 4) високий економічний ризик; 5) недосконаліть законодавчої бази; 6) тривалий термін окупності нововведень; 7) низький платоспроможний попит на нову продукцію; 8) нестача інформації про ринки збуту; 9) нестача кваліфікованого персоналу; 10) відсутність коштів у замовників; 11) відсутність можливостей для кооперації з іншими підприємствами і науковими організаціями; 12) несприйнятливість підприємства до нововведень; 13) нестача інформації про нові технології.

Нажаль підприємство самостійно не в змозі подолати усі перераховані бар'єри впровадження інновацій. Але деякі з них підвладні впливу та ліквідації тільки за рахунок допомоги з боку держави.

Отже, розв'язання даних проблем вимагає пошуку альтернативних джерел фінансування, а саме: 1) широке залучення банківських кредитів; 2) надання кредитів за зниженою кредитною ставкою підприємствам, що здійснюють інноваційну діяльність; 3) запровадження істотних пільг для інноваційних підприємств; 4) підвищення ефективності програмно – цільової форми у системі фінансування; 5) запровадження різних форм фінансового лізингу та державних дотацій підприємствам – інноваторам [5].

Враховуючи те, що сучасні компанії ведуть свою діяльність в умовах зниження попиту на продукцію, високого рівня конкуренції та позик під високі відсоткові ставки, дуже важливим кроком є стимулювання творчої праці персоналу.

Для подолання бар'єрів на шляху впровадження інновацій компанії повинні користуватися такими принципами:

1. Для роботи з інноваціями повинна бути створена певна група креативних людей. Керівники повинні ретельно підходити до виявлення та подальшого об'єднання креативних особистостей. Саме креативність, здатність

до дивергентного мислення, позитивно впливають на продукування та впровадження інноваційних ідей.

2. Мотивування групи. Використання матеріальних та нематеріальних методів мотивації дає змогу підвищити ефективність інноваційного процесу в цілому.

3. Планування роботи дасть змогу чітко визначити цілі й можливість подальшого контролю поставлених завдань.

4. Контроль за виконанням тактичних та стратегічних планів інноваційної політики, використовуючи спеціально розроблені критерії оцінки.

Українським підприємствам варто звернути більш пильну увагу на вітчизняних розробників технологій – їхня ціна на технології є набагато дешевшою за закордонну.

Підсумовуючи вищевикладене, можна відзначити, що на формування національної доктрини інноваційного розвитку України помилково просто копіювати досвід окремих держав, доцільніше докладно його вивчати, встановлювати причинно-наслідкові зв'язки, відфільтровувати найбільш цінні і результативні механізми, які можна адаптувати для існуючих умов і можливостей вітчизняної економіки.

Література:

1. Розвиток інноваційних процесів підприємства транспортного машинобудування. Ефективна економіка № 4, 2012 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1093
2. Global innovation index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.globalinnovationinde x.org/analysis-indicator
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua
4. Синікова О.М. Стратегічний аспект інноваційних процесів та можливостіЇх залучення до національної економіки // Українська державна академія залізничного транспорту, 2008. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vlp.com.ua/ files/48_1.pdf
5. І.В. Тюха. Проблеми інноваційної діяльності в Україні та на вітчизняних підприємствах. – Ефективна економіка. №11, 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4545

Сливка О. А., *к.е.н.,*
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці,
ПрАТ «ВНЗ «МАУП»
Павлюс О. І., *магістрант,*
ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ ДОСЛІДЖЕННЯ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Низький рівень мотивації персоналу негативно впливає на розвиток підприємства, а отже і на його конкурентоздатність на ринку. Сьогодні більшість підприємств України мають проблеми з незаповненістю робочих місць, вивільненням працівників, високим рівнем плинності кадрів, а отже і з зростанням витрат на пошук та заповнення вільних вакансій. Однією із причин такого є незадовільна мотивація працівників підприємства. За результатами проведеного сайтом hh (HaandHunter) опитування, основним мотиваційним механізмом для працівників в Україні залишається матеріальне стимулювання. 70% опитуваних дали відповідь, що найбільше їх мотивує перспектива додаткового доходу (підвищення заробітної плати, бонуси, премії), 43% стверджують, що таким механізмом є цікаві завдання; 39% - можливість кар'єрного зростання; 29% - хороша команда; 28% - визнання колег і керівництва; 27% - гнучкий робочий графік; 9% - цінності компанії; 6% - соціальна корпоративна відповідальність; 4% - інше. Проведене опитування керівників підприємств України вказує, що на більшості підприємств існують мотиваційні програми, серед них найбільш поширеними є премії та бонуси (43%); перегляд заробітних плат (27%); внутрішні корпоративні програми навчання (24%) та гнучкий графік роботи (22%) [4]. В таких умовах особливе значення в процесі управління персоналам має вибір методів дослідження мотивації персоналу.

Застосування різних методів дослідження мотивації на сучасних українських підприємствах залежить від рівня підготовки кадрів відділу

управління персоналу, фінансових можливостей організації, розуміння керівництвом необхідності побудови ефективної мотиваційної системи для персоналу. Сьогодні дослідження мотивації персоналу здійснюють великі підприємства або компанії з іноземним капіталом. Середні та малі підприємства України більше зацікавлені у впровадженні певної системи мотивації персоналу, ніж у її дослідженні.

Основною метою дослідження мотивації персоналу є визначення мотивів трудової діяльності працівників, їх ставлення до праці, основних потреб персоналу та впливу різних чинників на їх формування. В практиці управління персоналом для дослідження мотивації персоналу на підприємстві можуть використовувати різні методи. Майже всі методи дослідження мотивації персоналу використовують соціологічні інструменти, такі як опитування та анкетування. Інша група методів сформована із методик психологічного тестування, які вивчають рівень базових потреб людини. У практичній діяльності для дослідження мотивації персоналу застосовують також новаторські проективні методики.

Отже, методи дослідження мотивації персоналу можна згрупувати у певні групи. Так, до першої групи методів дослідження мотивації персоналу відносять проведення опитування та анкетування, які досліджують оцінку задоволеності персоналу працею в організації. Такі анкети містять запитання, що стосуються рівня умов праці, відношенням у колективі, стилю керівництва, задоволеністю самою роботою тощо. Запитання анкети, які досліджують оцінку рівня задоволеності персоналу повинні бути правильно сформульовані та зрозумілі працівникові, якого анкетують. Важливо, що б під час дослідження оцінки задоволеності персоналу було збережено принцип анонімності проведення обстеження. Тому що якщо він буде дотриманий, то керівництво підприємства отримає реальну оцінку мотивації персоналу в організації.

Оцінку рівня мотивації персоналу можуть дати керівники підрозділів, які виступатимуть у ролі експертів. Проведення бесіди із керівниками підрозділів підприємства значно зменшить час на проведення дослідження та витрати на

забезпечення його організації.

Результативним є також метод дослідження мотивації персоналу, який дає можливість зробити певні висновки на основі аналізу наступних показників: плинності кадрів; середнього рівня стажу роботи в організації; відвідуваності корпоративних заходів; запізнень та інших. Тобто здійснюється організаційна діагностика процесів управління персоналом.

Інша група методів дослідження мотивації персоналу організації сформована з психологічних тестів, які вивчають базові потреби людини. Однак, використання таких методів дослідження мотивації персоналу вимагають спеціальної підготовки фахівця, який здійснюватиме таке дослідження, оброблення та інтерпретацію результатів. Окрім того, воно є досить тривалим у порівнянні із іншими методами.

Проективні методики є новаторськими методами дослідження мотивації персоналу. Їх результати мають високий рівень достовірності, так як використовуються різні комбінації можливих методів інтерв'ю – кейс-ситуацій, конкретних завдань і таких запитань, які на перший погляд не мають відношення до опитувальних. Перевагою такого методу є його доступність освоєння і застосування. Наприклад, його може використати керівник підрозділу підприємства для визначення аналізу мотивації підлеглих.

Отже досліджуючи мотивацію персоналу підприємства можна використати різні методи. Обирати їх варто виходячи з завдань дослідження, вартості запропонованих методик та готовності сприйняття їх результатів як керівництвом, так і працівниками. Дослідження мотивації персоналу підприємства повинне змінити існуючу систему мотивації, виявити особливі її складові, які б збільшили вмотивованість працівників на досягнення конкретних результатів.

Література:

1. Батурина Ольга. Методы изучения мотивации сотрудников [Электронный ресурс]/ Ольга Батурина. – Режим доступа: http://hr-portal.ru/article/metody-izucheniya-motivacii-sotrudnikov.

2. Дмитренко Г.А. Мотивация и оценка персонала [Текст]: Учеб. пособие / Г.А. Дмитренко, Е.А. Шарапатов ,Т.М. Максименко. – К.: МАУП, 2002. – 248 с.

3. Колот А. М. Мотивація персоналу : підручник /А. М. Колот, С. О. Цимбалюк. – Київ : КНЕУ, 2011. – 397 с.
4. Лучшие мотивации на рынке труда Украины (инфографика) [Электронный ресурс]. – Режим доступу:http://www.prostopravo.com.ua/trudoustroystvo/novosti/luchshie_motivatsii_na_rynke_truda_ukrainy_infografika.

Білик О. І., *доцент*
кафедри адміністративного та фінансового менеджменту
Національний університет «Львівська політехніка»
Єршова К., *студентка*
спеціальності «Публічне управління та адміністрування»
спеціалізації «Адміністративний менеджмент»
Національний університет «Львівська політехніка»

ПРОБЛЕМИ І ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ БЮДЖЕТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

Соціальний захист або соціальне забезпечення є ключовим елементом національних стратегій, спрямованих на сприяння людському розвитку, політичній стабільності та інклюзивному зростанню. Системи соціального захисту зазвичай включають сукупність програм соціального страхування та соціальної допомоги, спрямованих на зменшення та запобігання бідності. Крім того, соціальний захист відіграє ключову роль у підвищенні внутрішнього попиту, підтримує структурні перетворення національних економік, сприяє забезпеченню гідної роботи та сприяє всебічному та стабільному зростанню.

Теоретичні та практичні аспекти бюджетного забезпечення соціального захисту населення досліджувалися такими авторами: Борецька Н.П., Гордієнко Л. А, Дем'янишин В. Г., Доценко І. О., Зубенко В.В., Кір’ян Т. М., Коваль О. О. Кудінова М. М., Михайловська І.М., Неліпович О.В., Руженський М. М., Скуратівський В. А., Тімофєєва М. І.

Система соціального захисту в Україні, незважаючи на євроінтеграційний курс нашої держави та формування нової системи соціально-економічних

відносин, усе ще є неефективною і орієнтованою на високі витрати грошей з бюджету країни на її підтримку. Цікавим є факт, що до категорії нужденних верств населення з часу формування економічної системи країни відносяться одні і ті ж: люди похилого віку, інваліди, сім'ї та молодь. Здебільшого, численна кількість існуючих пільг абсолютно не передбачає підвищення добробуту як цих громадян, так і їх домогосподарств. Відповідно, утримувати таку систему соціального захисту, та пов'язані з нею інститути, що працюють на принципах солідарності та субсидування, потребує чималих витрат, які зараз у період кризи є вкрай недоречними.

Тому, зараз в державі постала гостра потреба у реформуванні діючої системи соціального захисту населення. Основними завданнями реформ має стати зменшення фінансового навантаження на економіку через оптимізацію кількості і розмір соціальних видатків, підвищення гарантій матеріального забезпечення дійсно потребуючим верствам населення [1, с. 138].

Щоб система соціального захисту в Україні діяла належним чином, у контексті євроінтеграційних процесів були запропоновані стратегічні альтернативи розвитку цієї сфери, де Україна чітко декларує європейський вибір держави, що передбачає створення умов для набуття членства в Європейському Союзі шляхом масштабного впровадження загальноєвропейських норм і стандартів до законодавства та системи державного управління.

Говорячи конкретно про пільги, слід сказати, що в Україні більша частина пільг і допомог надається населенню без перевірки потреби в них. Перевірка проводиться тільки у 2-7% усіх соціальних допомог. На відміну від нашої країни, у ЄС біля 10% допомог надаються з перевіркою отримувачів на нужденність. Зокрема, найбільше таких допомог у виявлено у 2014 році в Ірландії – це 31,1% і у Данії – 35,7% [2]. Це призводить до того, що значна частина фінансових ресурсів спрямовується на виплату соціальних допомог та пільг населенню, яке цього не потребує з огляду на достатній рівень їхнього доходу. Якщо в країнах ЄС вона становить близько 50% соціальних

трансфертів, направлених на бідні верстви населення, то в Україні цей показник вищий, ніж 19% [3, 40]. Тому, соціальні трансферти і складають біля 40% у структурі загальних доходів країни.

Говорячи конкретно про пільги, слід сказати, що в Україні більша частина пільг і допомог надається населенню без перевірки потреби в них. Перевірка проводиться тільки у 2-7% усіх соціальних допомог. На відміну від нашої країни, у ЄС біля 10% допомог надаються з перевіркою отримувачів на нужденність. Зокрема, найбільше таких допомог у виявлено у 2014 році в Ірландії – це 31,1% і у Данії – 35,7% [2]. Це призводить до того, що значна частина фінансових ресурсів спрямовується на виплату соціальних допомог та пільг населенню, яке цього не потребує з огляду на достатній рівень їхнього доходу. Якщо в країнах ЄС вона становить близько 50% соціальних трансфертів, направлених на бідні верстви населення, то в Україні цей показник вищий, ніж 19% [3]. Тому, соціальні трансферти і складають біля 40% у структурі загальних доходів країни.

Завершальним етапом модернізації системи соціального захисту населення України має стати створення трирівневої системи соціального захисту населення в Україні, останній рівень якої має стати найбільш ефективним і вигідним як для громадян, так і для держави, адже сприятиме збільшенню інвестицій в економіку України. Ці три рівні будуть тоді успішними, коли узгоджено будуть працювати усі учасники системи соціального захисту – громадяни; роботодавці; держава і її фонди загальнообов'язкового соціального страхування; інститути недержавного соціального страхування. Отже, система соціального захисту населення повинна будуватися у відповідності до загальноєвропейських норм і стандартів, що передбачено у Плані заходів з імплементації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Але, враховуючи досвід зарубіжних країн, реформування цієї системи потребує і особливої уваги збоку вітчизняного законодавства, докорінної зміни принципів роботи Департаментів соціального захисту, Пенсійного фонду, інститутів зайнятості і розбудови системи недержавного страхування.

Щоб успішно активувати запропоновані заходи посилення соціального захисту населення, рівня його фінансового забезпечення, наближення стандартів та якості обслуговування соціальної сфери до стандартів ЄС, слід також скористатися наступними методами, які сприятимуть удосконаленню бюджетного забезпечення соціального захисту населення:

– поєднання бюджетного регулювання і бюджетного забезпечення, як методів впливу бюджету на забезпечення соціальних гарантій;

– застосування програмно-цільового методу формування бюджету як такого, що сприятиме підвищенню ефективності управління фінансовими ресурсами, призначеними для соціальної сфери;

– розробка і активація системи державних соціальних стандартів для визначення розмірів видаткової частини Державного і місцевих бюджетів;

– проектування адекватних моделей соціального бюджету, які враховують стан економіки і можливі зміни, вартість соціальних послуг, що дозволить забезпечити системний підхід до прогнозу видатків на соціальну сферу і їхнє фінансування;

– формування проектів соціальних бюджетів на регіональному рівні за участі Департаменту соціального захисту ЛОДА і місцевих рад Львівської області;

– формування системи соціального партнерства між Департаментом соціального захисту населення, недержавними структурами, зокрема, страховими компаніями і недержавними пенсійними фондами, що сприятиме зменшенню витрат місцевого бюджету на надання соціальних послуг.

Література:

1. Павлюк К.В. Розвиток системи надання державних соціальних послуг вразливим верствам населення та її фінансове забезпечення / К.В. Павлюк // Наука й економіка. – 2010. – №3(19). – С. 138-147.

2. PovcalNet: an online analysis tool for global poverty monitoring. The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://iresearch.worldbank.org/PovcalNet/index.htm.

3. Корецька С.О. Соціальна політика України: теорія, методологія, механізми реалізації : монографія / С.О. Корецька. – Донецьк : Юго-Восток, 2010. – С. 445.

Полупан Т. В., *студентка*
Національна металургійна академія України
Малюк О. С., *к.е.н., доц.*
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Національна металургійна академія України

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ

Ресурсозбереження – це прогресивний напрям використання природно-ресурсного потенціалу, що забезпечує економію природних ресурсів та зростання виробництва продукції при тій самій кількості використаної сировини, палива, основних і допоміжних матеріалів.

Викиди від виробництва електроенергії становлять близько 30% всіх забруднюючих речовин, що надходять в атмосферу. За цим показником електростанції зрівнялися з підприємствами металургії, і випереджають всі інші галузі промисловості. Енергетика виробляє до 63% сірчаного ангідриду і понад 53% окису азоту, що надходять в повітря від стаціонарних джерел забруднення. Тому в цих галузях заходи з енергозбереження є пріоритетними.

Україна у 2016 році ратифікувала Паризьку угоду з боротьби з глобальною зміною клімату, яка прийде на зміну Кіотському протоколу. На відміну від Кіотського протоколу, Паризька угода передбачає, що зобов'язання зі скорочення шкідливих викидів в атмосферу беруть на себе всі держави незалежно від ступеня їхнього економічного розвитку. Країни-учасниці Паризької угоди повинні не допустити підвищення середньої температури на планеті більш ніж на 2 ^{0}С. Угода про Асоціацію з ЄС, передбачає, що Україна також може здійснювати торгівлю парниковими газами.

Країни ЄС активно стимулюють впровадження альтернативних джерел енергії - до 2020 року їх частка в структурі виробництва електроенергії повинно

бути до 20%, у 2030-му — 50%. Україна планує відповідно до Енергетичної стратегії на період до 2035 року, відновлювані джерела у генерації електроенергії у 2020 році складатимуть 7%, а в 2025 році — понад 13%.

Впровадження нових потужностей відновлюваної енергетики в Україні у 2017-му зростає, їх потужність складає 257 МВт, що в 2,1 рази більше, ніж попереднього року. Таким чином, у 2017 році загальна потужність відновлюваних джерел енергії в Україні зросла на 23%, майже до 1375 МВт.

В Україні діють такі механізми стимулювання виробництва відновлюваної електроенергії: 1) «зелений» тариф; 2) пільги в оподаткуванні; 3) пільговий режим приєднання до електричної мережі.

Сьогодні розвиток енергетики полягає в інвестиціях у відновлювану енергетику. Збільшення частки енергії з відновлюваних джерел сьогодні є одним із пріоритетних напрямів розвитку енергетики. І для держави, і для бізнесу, запровадження ресурсозбереження - це дієва інвестиція в імідж компаній, реальний спосіб підвищення вартості компанії та залучення фінансування.

Джерелом інвестиційного забезпечення ресурсозбереження може бути:

1. Амортизаційні відрахування: відшкодування вартості основних засобів для їх відновлення через списання інвестицій на собівартість продукції згідно з виробничими нормами;

2. Чистий прибуток: частина доходів підприємства може спрямовуватися в інвестиції в ресурсозберігаючі технології;

3. Інвестиції власників підприємства: за рахунок випуску й розміщення акцій, облігацій та інших цінних паперів;

4. Нерозподілений прибуток: частка прибутку, яка не була використана може спрямовуватися на інвестиційні потреби ресурсозбереження;

5. Кошти від продажу необоротних активів: завдяки продажу матеріальних та нематеріальних ресурсів у підприємства з’являються кошти для додаткового інвестування в ресурсозберігаючі технології;

6. Позики та боргові зобов'язання: отримання довгострокових та короткострокових кредитів банків, а також позик інших підприємств для підтримання інвестування в ресурсозбереження;

7. Інвестиції вітчизняних або іноземних інвесторів (ЄБРР, Е5Р, НЕФКО, UKEEP, ЄІБ, Фонд ім. Г. Бьолля): здійснюються за рахунок частковою участі у капіталі підприємства або повного продажу капіталу підприємства інвесторам.

Педько А. Б., *к.е.н., доцент,*
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,
Національна металургійна академія України, м. Дніпро
Губаренко Л. М., *ст. викладач*
кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,
Національна металургійна академія України, м. Дніпро

ТИТАНОВА ПРОМИСЛОВІСТЬ УКРАЇНИ В УМОВАХ СИСТЕМНОЇ КРИЗИ

Історично склалося так, що титанова підгалузь є єдиною у кольоровій металургії України, яка має практично завершений виробничий цикл, починаючи від видобутку титановмісних руд і закінчуючи виробництвом двоокису титану. Наразі наша країна є серед найбільших продуцентів титанової продукції у світі, хоча за обсягами виробництва Україна знаходиться наприкінці цього списку. Оскільки прокатні потужності для переробки титанових напівфабрикатів в Україні відсутні, практично весь обсяг даної продукції експортується. Слід констатувати, що у титановій промисловості існує багато накопичених проблем, структурних диспропорцій і непрозорих бізнес-схем, які потребують адекватної оцінки і прийняття термінових та виважених рішень.

Аналіз наукових публікацій призводить до невтішного для нашої країни висновку [1, 3, 4]. Оскільки титанова галузь знаходиться «на вістрі» науково-технічного прогресу, то в ній безперервно відбуваються дуже динамічні зміни та зрушення (техніко-технологічні, інституційні, кон'юнктурні та інші). Унаслідок цих змін наскрізь монополізована і технологічно застаріла українська титанова

промисловість поступово витісняється на периферію загальносвітових тенденцій. Уповільнити ці деструктивні для України процеси можливо лише за умови правильної діагностики ключових проблем галузі та невідкладних вольових дій з боку державних інституцій.

Україна за ресурсами й запасами титану входить до числа провідних країн світу і на ринку СНД відома як монопольний виробник титанових (ільменітових) концентратів. Поклади титану представлені розсипними та корінними родовищами. Континентальні ільменітові розсипи представлені Іршанською групою родовищ (Іршанське, Лемненське, Межирічне, Валки-Гацьківське), які розміщені в північно-західній частині Українського щита, та розсипами Корсунь-Новомиргородського плутону. Корінні родовища титану представлені великим Стремигородським родовищем, підготовленим до промислового освоєння, та меншим за запасами Федорівським родовищем.

Зважаючи на значущість і перспективність титанової продукції у світових аспектах та на пріоритетність виробництва концентратів у промисловому комплексі України, а також збільшення експорту в країни СНД, необхідне проведення робіт, спрямованих на відкриття нових родовищ цього металу. Для нарощування сировинної бази титану передбачається проведення пошукових і пошуково-оцінювальних робіт на перспективних об’єктах розсипних ільменітових покладів і корінних титанових руд Волинського та Новомиргородського рудних районів [5].

Сировинний потенціал нашої країни оцінюється в 900 млн т ільменіту й рутилу, що відповідає 30% зафіксованих світових запасів. Власна потреба України в титановій металопродукції складає 55 тис. тонн, а в рутилових та ільменітових концентратах для пігментного двооксиду титану – 800 тис. т. [2].

Титанова промисловість України, маючи потужну базу для створення конкурентного виробництва та захоплення свого цільового сегмента на світовому рику та ринку СНД зокрема, перебуває в глибокій кризі і переживає дуже тяжкі часи. Титан та його сплави завдяки винятково високим фізичним і функціональним якостям, а також відмінній технологічності, останнім часом

стали незмінним та невід'ємним матеріалом у ракетно-космічній та авіаційній техніці, суднобудуванні та хімічній промисловості, в атомній енергетиці та нафтогазовій промисловості [4]. Розподіл споживання титану за галузями промисловості наведено на рис. 1.

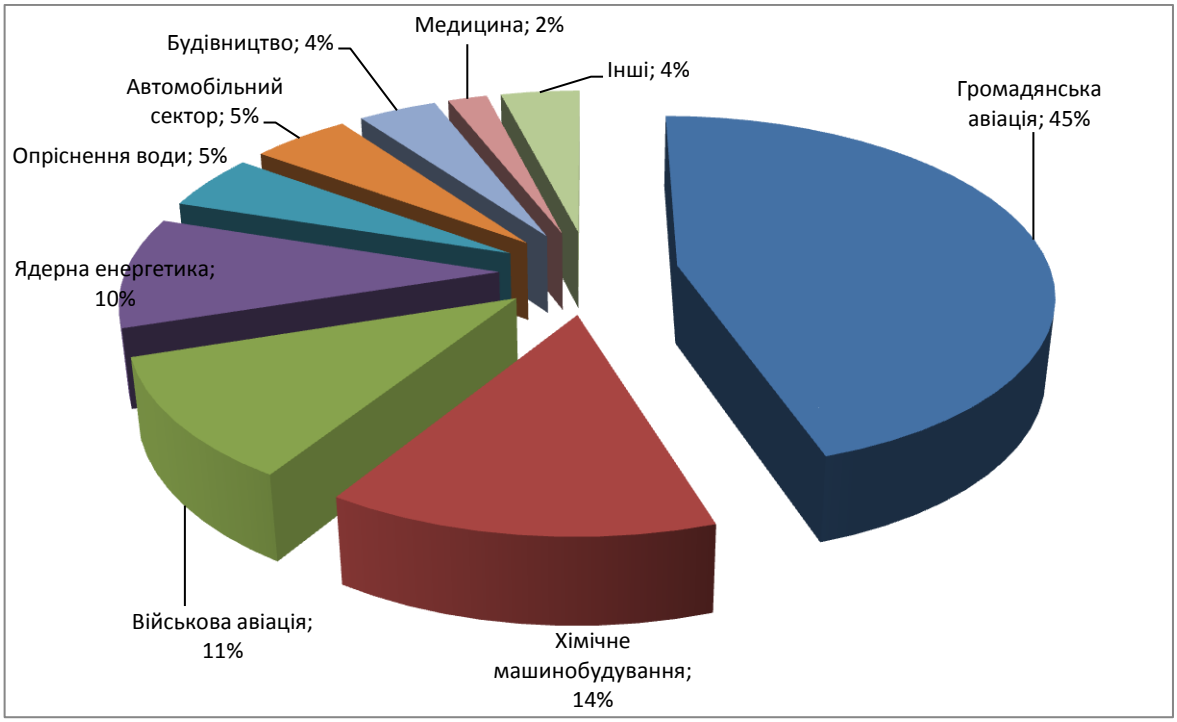


Рис. 1. Розподіл споживання титану за галузями промисловості

Провідні фахівці галузі зазначають, що ринок титану розвивається хвилеподібно: кожні чотири - п'ять років він переживає певний спад [4]. Головний фактор, що впливає на світовий ринок титану – авіакосмічна галузь. Так історично склалося, що титанова промисловість прямо залежить від цієї галузі, яка споживає понад 50% її продукції. Основними виробниками титану залишаються країни СНД (Росія, Україна, Казахстан) – 60 %, Японія та США і в незначних обсягах КНР. За експертними оцінками, підтверджені запаси титанової сировини в Україні за умови поточних обсягів видобутку забезпечать потреби майже на 200 років, а розвідані на 430 років.

Титанова галузь України представлена як сировинними, так і промисловими підприємствами. Україна виробляє ільменітові й рутилові концентрати, двоокис титану, титанову губку, металічний титан і вироби з нього. Такий потенціал існує в небагатьох країнах світу. Переробний сегмент титанової галузі України в загальних рисах має нижченаведену конфігурацію. Потужності з виробництва

титанової губки, титанового шлаку і металічного титану має Запорізький титано-магнієвий комбінат. Виробництво двоокису титану й амофосу зосереджено на «Кримському Титані»; ДП «Сумихімпром» виробляє складні добрива і двоокис титану.

Тривалий час показники роботи титанової галузі України ідуть у розріз зі загальносвітовими тенденціями. Достатньо красномовною є статистика світового і національного виробництва в період фінансової кризи 2008 р. і виходу з неї. У докризовий період (у 2008 р.) загальне виробництво ільменіту у світі становило 11100 тис. т [6]. У 2009 р. відбулося значне падіння, викликане кризовими явищами у світовій економіці. Але вже в 2010 р. почалося невелике зростання. У 2011 р. виробництво ільменіту вийшло майже на докризовий рівень. При цьому деякі країни наростили виробництво і перевищили докризові показники. Це стосується Індії, США, Мозамбіку, Південної Африки. Але такі позитивні тенденції обійшли стороною вітчизняні ГЗК. В Україні обсяги виробництва ільменіту залишилися незмінними.

Ще більш показовою є ситуація на світовому ринку виробництва рутилу, де Україна має більш серйозні позиції. У 2010 р. світове виробництво збільшилося на 14,3% порівняно з 2008 р., а в 2011р. – на 4% порівняно з 2010р. Виробництво значно наростили Австралія та Індія. Водночас виробництво рутилу в Україні залишилося на колишньому рівні. У результаті цього частка України на світовому ринку виробництва рутилу зменшилася з 14% в 2008 р. до 12% в 2011 р. У 2012 р. тенденція була продовжена. Згідно з даними USGS, виробництво ільменіту у світі збільшилося на 1,6%, в основному внаслідок зростання в Індії та Китаї. Водночас показники України залишилися незмінними, що призвело до зменшення частки української продукції на ринку з 4,9% у 2011 р. до 4,8% у 2012 р. [6].

Негативні тенденції відбуваються не лише у сировинному сегменті титанової галузі, але й у переробному (виробничому) сегменті. Двоокис титану в Україні виробляють два підприємства: ЗАТ «Кримський титан» і ВАТ «Сумихімпром». Загальна потужність цих підприємств складає близько 130 тис.

т двоокису, з якого близько 70% приходиться на виробництво в Криму. Обидва підприємства використовують сірко-кислотну схему виробництва і останнім часом використовують як вітчизняну, так й іноземну сировину. Титанову губку для металургії випускає Запорізький титано-магнієвий комбінат (далі – ЗТМК). Це монополіст на цьому ринку в Україні, 90% продукції якого експортується. Через зношення основних виробничих фондів обсяги виробництва титанової губки зменшилися вдвічі (з проектної потужності у 18,6 тис. т до 10 тис. т, а в поточному році виробництво впало до 0,3 тис. т на місяць, що потенційно становить 4 тис. т на рік). Сьогодні проходить переорієнтація комбінату з виробництва титанової губки на титанові зливки. Зауважимо, що потужності з виробництва металічного титану мають також НВЦ «Титан», ТзОВ «Антарес» і ТзОВ «Фіко». Запорізький титано-магнієвий комбінат має можливості для повного забезпечення виробників металічного титану титановою губкою. Водночас за даними учасників ринку, через те, що ЗТМК відправляє на експорт весь обсяг виробленої титанової губки, простоюють потужності з виробництва злитків у НВЦ «Титан» і компанії «Антарес» [1].

Україна має унікальний потенціал для розвитку титанової галузі, особливо в секторі видобування. Натомість наявні можливості використовуються вкрай неефективно. Першорядним завданням є демонополізація галузі й повернення ключових підприємств до державної власності. На базі сировинних і переробних підприємств титанової промисловості доцільно побудувати вертикально-інтегровану титанову компанію, діяльність якої має постійно моніторити громадянське суспільство. Якщо ситуацію не змінити кардинально, то Україна може втратити свої позиції на світових ринках і з провідного експортера перетворитися на нетто-імпортера титанової продукції.

Література:

1. Титанова галузь: світові тенденції та українські реалії. Київ, 2014. URL: http://corporativ.info/editor/userimages/Titan2014_analitics.pdf

2. Олійник Т.А. Розвиток наукових основ технологій комплексного збагачення титан-фосфорних руд корінних родовищ України: автореф. дис. докт. техн. наук: спец. 05.15.08 – збагачення корисних копалин. Кривий Ріг, 2007. 25 с.

3. Луговська І.А. Формування маркетингу підприємства на ринку титану України: автореф. канд. екон. наук: 08.06.01 / Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М.Туган-Барановського. Донецьк, 2004.

4. Мазуренко В., Костенко М. Стратегічні галузі національної промисловості як фактор конкурентоспроможності на світових ринках. Вісник Київського національного університету ім. Т.Г. Шевченка, 2006. С. 38–41.

5. Василенко А.П. Мінерально-сировинна база України. Стан мінерально-сировинної бази металічних корисних копалин України та основні напрями геологорозвідувальних робіт. Мінеральні ресурси України. 2014. № 3. С.3-7. URL: http://ukrdgri.gov.ua/wp-content/uploads/2016/08/mru_03_2014_02.pdf

6. Indian Minerals Yearbook 2013 (Part-I: GENERAL REVIEWS) 52nd Edition. URL:http://ibm.nic.in/writereaddata/files/05262015171116IMYB2013%20IMINE%2001.pdf

Конишева Ю. Ю., *студентка*
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького
Красномовець В. А., *к.е.н., доцент кафедри*
туризму і готельно-ресторанної справи
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ГОТЕЛЬНИМ КОМПЛЕКСОМ

Готельні підприємства України в сучасних умовах функціонують в середовищі багатовимірної конкуренції, при якій ефективне господарювання залежить від своєчасного впровадження інновацій.[1]

В економічній літературі інноваційну діяльність часто пов'язують з впровадженням результатів наукових досліджень і розробок в практику. Сфера інновацій всеосяжна, вона не тільки охоплює практичне використання науково-технічних розробок та винаходів, але й включає зміни в продукті, процесах, маркетингу, організації.[2, с. 208] Інновації в готельному бізнесі є економічно доцільними та ефективними за умови, якщо вони приносять готелю додаткові доходи, забезпечують конкурентні переваги на ринку, підвищують частку

ринку, знижують витрати, вдосконалюють процес обслуговування, підвищують ефективність роботи окремих підрозділів та готелю в цілому.

Відокремлюють чотири види інновацій, що мають місце в готельному бізнесі, їх наведено на рис. 1.

Рис. 1 Види інновацій в готельному бізнесі[3]

Продуктові інновації спрямовані на створення нових послуг та впровадження нових технологій обслуговування:

- застосування сучасних клінінгових технологій;
- встановлення енергозберігаючих технологій;
- використання екологічних;
- аромотехнологія тощо.[4, с. 446]

Маркетингові інновації пов’язані з появою технологій дистрибуції в електронних системах бронювання, що дозволяють в режимі on-line керувати процесом бронювання.

Ресурсні інновації передбачають застосування електронної системи управління готелем та системи планування ресурсів підприємства.

Організаційні інновації пов’язані з розвитком готельного підприємства в системі та структурі управління: новітні методики навчання персоналу, купівля готельної франшизи, створення власної готельної мережі тощо.[5, с. 520]

Кожній з вище перелічених інновацій притаманні власні якісні характеристики, набір яких і дає змогу визначити величину впливу інновації на розвиток підприємства.

У сфері обслуговування дуже важливо проводити правильний підбір працівників, що відповідають вимогам клієнтів. Ефективне управління персоналом перетворюється на найважливішу функцію управління готельним комплексом.

У сучасних готельних комплексах збільшення акценту на якості вимагає від служби управління персоналу забезпечення готельного комплексу висококласними працівниками. Ця служба повинна бути професійно підготовлена, структурована та укомплектована так, щоб діяти у правовому середовищі, що з часом все більш ускладнюється. Дослідники в цій галузі погоджуються, що людина залишається найважливішим джерелом поступального розвитку сфери послуг загалом і готельного господарства зокрема, за умови створення сприятливих умов для розкриття організаторського, творчого й інтелектуального потенціалу працівників.

Тож актуальними в управлінні персоналом підприємств готельного господарства з ефективним використанням здібностей співробітників відповідно до цілей підприємства та суспільства, на даний час є аспекти, що будуються на соціально-психологічних концепціях, коли людина з механічного виконавця роботи перетворюється у важливий фактор діяльності підприємства, його капітал, а витрати на оплату праці, створення сприятливих умов діяльності, підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації працівників – в особливий вид інвестицій.

Отже, основу концепції сучасної системи управління персоналом підприємств готельного господарства становить зростаюча роль особистості робітника, знання його мотиваційних установок, уміння їх формувати та направляти згідно із завданнями, що стоять перед підприємством. Сучасний процес управління персоналом містить у собі комплекс інноваційних механізмів, організованих навколо взаємодії працівників, активізації творчого й організаційного персоналу, інтеграції його зусиль на досягнення поставлених цілей. Абсорбуючи традиційні світові підходи до управління людськими ресурсами, управлінські процеси виходять на потенційно новий рівень.

Література:

1. Сайт інноваційних технологій в готельному господарстві [Електронний ресурс] Режим доступу: http://tourlib.net/books_ukr/vlaschenko.pdf
2. Новиков В.С. Инновации в туризме / В.С. Новиков. – М.: ИЦ « Академия », 2007. – 208 с.
3. Сайт Все про туризм. Туристична бібліотека [Електронний ресурс] Режим доступу: http://infotour.in.ua/zhuravljova.htm
4. Морозов Ю.П. Инновационный менеджмент: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-Диана, 2001. - 446 с.
5. Мунін Г.Б., Змійонов А.О., Зінов'єв Г.О., Самарцев Є.В., Гаца О.О., Максимець К.П., Роглєв Х.Й. Управління сучасним готельним комплексом: Навч. посіб. / під ред. члена-кор. НАН України, д.е.н., проф. Дорогунцова С.І. – К.: Ліра-К, 2005. – 520 с.

Бачинська М. А., *магістрант*
ПрАТ Українсько-Польський ВНЗ
Центрально-Європейський університет
Науковий керівник: Шевченко А.О., к.е.н.,
доцент кафедри підприємництва
та біржової діяльності
БНАУ

ЕКОНОМІЧНІ СКЛАДНИКИ ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Розвиток зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств є важливим чинником економічної динаміки. Від спроможності українських виробників знаходити можливості для виходу на нові зовнішні ринки чи розширювати свою діяльність на вже завойованих ринках, залежать перспективи розвитку економічної активності в країні, поліпшення бюджетної, валютної та соціальної ситуації в країні.

Метою роботи є ідентифікація економічних складників формування експортного потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу. В умовах воєнного конфлікту на сході України, значного руйнування та пошкодження промислових об'єктів та інфраструктури, найбільших втрат експортного потенціалу економіка України

зазнала в галузях, які експортували традиційну для України енергоємну, сировинну та низькотехнологічну продукцію. Так, за даними Держстату, обсяги експорту продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості порівняно з відповідним періодом попереднього року скоротилися у 2014 р. на майже 1,2 млрд дол. США і за підсумками січня-серпня 2018 р. на понад 0,9 млрд дол. США, мінеральної продукції – на 1,1 і 2,5 млрд дол. США, дорогоцінних металів та виробів з них – на 2,3 і 4,5 млрд дол. США відповідно. На ці галузі приходилося 54 і 60,9 % загального скорочення експорту товарів з України у зазначені періоди [1].

Визначення перспектив формування та розкриття експортного потенціалу вимагає розуміння сукупності чинників та умов, які визначають їх мотивацію брати участь у зовнішньоекономічній діяльності та можливості забезпечувати її тривалість на певну перспективу. Необхідним є пошук напрямів активізації присутності вітчизняних виробників на зовнішньому ринку. Це вимагає як створення умов і впровадження інструментів підтримки диверсифікації експортних можливостей українських підприємств, так і розкриття потенціалу та усунення бар'єрів для зовнішньої торгівлі для виробників, які незначною мірою представлені на зовнішніх ринках або тільки започатковують експортну діяльність [2].

Складниками розвитку можливостей участі підприємств у зовнішній торгівлі є такі: 1. *Наявність обґрунтованих вимог щодо отримання регуляторних умов при здійсненні експортних операцій та незначних витрат часу та коштів на проходження митних процедур.* Ключовою проблемою, яка потребує негайного вирішення залишається затримка з митним оформленням, які підвищують витрати підприємств на здійснення зовнішньоторговельних угод, а також надзвичайно ускладнюють для них можливості участі у поставках. Разом з тим, частка підприємств в Україні, для яких чинник митних правил і процедур регулювання зовнішньої торгівлі має суттєве значення, істотно перевищує відповідні показники для більшості країн Центральної та Східної Європи. Так, зокрема, митні правила і процедури регулювання

зовнішньої торгівлі визначаються важливою перешкодою лише для 3-5 % середніх підприємств в Болгарії, Чехії, Естонії, Угорщині, Латвії, Словаччині, Словенії. Для Грузії відповідний показник становив лише 3,2 %, Туреччини – 4,5 %.

Українські підприємства несуть значно більші витрати часу і коштів на проходження митного контролю та оформлення документів. Так, час на оформлення документів для українського експортера становить 96 год., тоді як компанії в країнах ЄС витрачають на відповідні процедури 1-3 год., у Вірменії і Туреччині – 2 год., Білорусі – 4 год., Китаї – 21 год., Індії – 41 год., Росії – 43 год., Молдові – 48 год.

2. Вільний доступ до інформації для пошуку та аналізу зовнішніх ринків. Вільний доступ до відкритої інформації щодо ситуації на зовнішніх ринках є одним з основних стимулюючих факторів для експорту, оскільки це уможливлює пошук надійних партнерів і збільшує можливості експортної діяльності підприємств. За нестачі компетентності і фінансових ресурсів підприємства часто не в змозі визначати і скористатися новими можливостями на міжнародного ринку. Навіть у випадку, коли вони визначили можливий новий ринок, підприємства часто відчувають реальні труднощі щодо доступу до даних, на основі яких можна оцінити очікуваний прибуток і ризики ведення бізнесу на цьому ринку.

3. Сприяння налагодження контактів з потенційними зарубіжними партнерами. Підприємства стикаються з різними бар'єрами при виході на міжнародні ринки. Труднощі у пошуку відповідного іноземного партнера на зовнішньому ринку є однією з основних перешкод для започаткування його експортної діяльності. Підприємствам, які вперше здійснюють експортні операції, бракує знань щодо використання тих чи інших способів виходу на міжнародні ринки. Додатковим стримуючим чинником стають труднощі отримання доступу до відповідної інфраструктури розподілу товарів на міжнародних ринках (торговельних мереж, торговельних агентів тощо).

В Україні значна частина ініціатив органів влади щодо розширення доступу українських компаній до інформації щодо умов і регулювання зовнішньоторговельної діяльності, забезпечення їх інформацією щодо відповідних тарифних і нетарифних обмежень, зміни регулювання на ринках інших країн мала несистемний і неґрунтовний характер..

4. *Достатній кваліфікаційний рівень менеджменту компаній щодо управління зовнішньоекономічною діяльністю.* Труднощі, що виникають у зв'язку з обмеженими знаннями щодо управління зовнішньоекономічною діяльністю, стають вагомими стримуючими чинниками для участі підприємства в міжнародній торгівлі, передусім у випадку оцінки можливостей для започаткування експортних операцій. Крім того, така діяльність передбачає застосування методів стратегічного управління діяльністю компаній.

5. *Підвищення можливостей залучення кваліфікованого персоналу для здійснення зовнішньоекономічної діяльності*. Процес виходу і закріплення позицій на міжнародному ринку є досить складним і витратним для будь-якого підприємства. Менеджмент підприєств повинен мати достатній досвід щодо вирішення технічних, юридичних, маркетингових питань у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Підприємства повинні дозволити собі тримати штат фахівців або залучати зовнішніх експертів для започаткування і управління своїми зовнішньоекономічними операціями. У більшості випадків їх невеликий розмір і ресурси не дозволяють наймати персонал, необхідний для виявлення експортних можливостей, встановлення відносин з іноземними покупцями, постійного моніторингу і аналізу вимог щодо ввезення товарів до країн-імпортерів.

6. *Підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств*. Достатня конкурентоспроможність значної частини підприємств має стати чільним фактором для виходу на зовнішні ринки. Нині ж у промисловості в Україні технологічні інновації впроваджували лише 8,5 % малих і 19,3 % середніх підприємств, тоді як для великих підприємств цей показник сягав 40,6 %. Зокрема, за даними Світового банку і Міжнародної фінансової корпорації, у

2017 р. лише 18,3 % підприємств в Україні мали міжнародно-визнані сертифікати якості. Цей же показник для Польщі склав 20 і 46 %, Словаччині – 32,5 і 55,3 %, Чехії – 22,4 і 61,7 %, Туреччини – 22,9 і 42,6 %. Крім того, невідповідність технологій виробництва і навичок, технічні вимоги та стандарти за кордоном та труднощі з виконанням вимог покупців щодо якості продукції визнавалися українськими експортерами одними з важливих чинників, що стримують розвиток їх експортної діяльності.

7. *Доступність довгострокового та відносно дешевого фінансування для розвитку експортної діяльності.* Підприємства, які прагнуть вийти на нові ринки, стикаються з проблемами нестачі своєчасного і адекватного оборотного капіталу для фінансування експорту. Достатність фінансування створює значний ріст експорту, який не лише призводить до зменшення витрат на ведення такої діяльності, але також може покращити виробничу діяльність підприємства [3].

Висновки та рекомендації. Врахування складників формування експортного потенціалу підприємств в процесі формування та реалізації їх зовнішньоторговельної політики, дозволить створити умови для поступового нарощування експортного потенціалу і посилення позицій країни на зовнішніх ринках.

Література:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України / Статистична інформація. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

2. Князь С.В. Експортний потенціал підприємства в системі системи менеджменту природоохоронної діяльності [Електронний ресурс] / С.В. Князь, Н.М. Байдала, Р.Б. Вільгуцька // Ефективна економіка, 2013. – № 8.

3. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: [монографія: у 2т.] / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк та ін. – К.: КНЕУ, Т. ІІ. – 2006. – 592 с.

Ніколаєнко В. М., *магістрант*
ПрАТ Українсько-Польський ВНЗ
“Центрально-Європейський університет“
Науковий керівник: Шевченко А.О., к.е.н.,
доцент кафедри підприємництва та біржової діяльності
БНАУ

УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Нинішній етап економічного розвитку характеризується спадом виробництва, скороченням економічних і природних ресурсів, фінансовою кризою. Питання ефективного управління оборотним капіталом є одним із найбільш пріоритетних напрямків розвитку економіки. Основу діяльності сучасних підприємств становить оборотний капітал, який дозволяє їм функціонувати з особливостями, що визначаються видом діяльності.

Дослідження сучасних підходів формування, використання та управління оборотних коштів підприємств.

Функціонування промислових підприємств в умовах мінливого внутрішнього та зовнішнього середовища потребує створення ефективної системи управління оборотним капіталом, що забезпечить безперервний процес відтворення. Система управління оборотним капіталом має діяти як єдиний механізм, в якому всі етапи взаємопов’язані, хоча мають чітко окреслені функції та задачі [1].

Кожен процес повинен мати свої результати та плавно перетікати в інший, із певними висновками та рекомендаціями: – планування потреби в оборотному капіталі (прогнозування обсягів збуту); – оптимізація складу та структури оборотного капіталу (управління запасами, коштами у розрахунках, грошовими коштами та їх еквівалентами; – вибір стратегії фінансування оборотного капіталу (визначення постійної та змінної частини оборотного капіталу, вибір джерел фінансування); – здійснення контролю за оборотним

капіталом; – аналіз ефективності використання оборотного капіталу (досягнення належного рівня показників фінансової діяльності) [3].

Основними факторами даної системи, які можуть допомогти реалізувати викладені рекомендації, мають бути: – персонал – кваліфіковані спеціалісти, які безпосередньо займаються управлінням оборотним капіталом (фінансові менеджери); – відповідна організаційна структура – робота з управління оборотним капіталом повинна координуватися в рамках певних структурних підрозділів підприємства; – методичне забе зпечення – для правильності розрахунків із управління оборотним капіталом на підприємстві повинні бути єдині методичні рекомендації міжнародного рівня; – інформаційне та програмно-технічне забезпечення – дані облікової, аналітичної, планової, прогнозної, статистичної та інших систем підприємства, які повинні діяти як єдиний механізм [4].

Розробка і реалізація політики управління оборотним капіталом передбачає послідовне виконання таких основних етапів (основних параметрів здійснення аналізу): – аналіз оборотного капіталу; – вибір політики формування активів (агресивна, консервативна та компромісна); – оптимізація структури і обсягу капіталу; – прискорення оборотності оборотних коштів; – збільшення рентабельності оборотного капіталу; – мінімізація втрат оборотного капіталу в операційному циклі.

Відомо, що існує пряма залежність між результатами діяльності підприємства і системою управління формуванням і використанням його оборотних коштів, оскільки саме їх оптимальність забезпечує підприємству достатній рівень платоспроможності. Для забезпечення ефективності функціонування підприємства необхідно постійно вдосконалювати управління його оборотними коштами, здійснюючи безперервний процес виробництва та реалізації продукції при мінімальному їх рівні. Існують ряд принципів, що впливають на управління активами та мусять обов'язково виконуватись на кожному етапі, а саме:

1. Принцип державного підходу. Мається на увазі, що при оцінюванні фінансовоекономічної діяльності, явищ та результатів такої діяльності за базу для управління обіговими коштами береться державний підхід. Тобто необхідно враховувати відповідність, у першу чергу законодавству, а також державній економічній, соціальній, екологічній та міжнародній політиці.

2. Управління має бути комплексним та носити науковий характер. Тобто комплексно охоплювати усі ланки і сторони діяльності, всебічно розглядати причинні залежності в діяльності підприємств.

3. Принцип об'єктивності і точності управління обіговими коштами господарюючих суб'єктів. Важливість достовірності інформації важко переоцінити. Вона повинна реально відображати об'єктивну дійсність і на її основі формуються висновки з аналітичними розрахунками та обгрунтуванням.

4. Важливим в управлінні оборотним капіталом є використання системного підходу. Об'єкт вивчення роз глядається в цьому випадку як цілісна система, що ди намічно розвивається та змінюється і включає набір складових елементів, що певним чином пов'язані у ви робничому процесі. На будьякий складовий елемент впливають зовнішні чи внутрішні чинники, що важливо брати до уваги і вивчати з урахуванням взаємозалеж ностей певних конкретних елементів між собою.

5. Оперативність управління — важливий принцип діяльності будь-якого промислового підприємства. Чим швидше на підприємстві оцінюється поточна ситуації та на основі цього приймаються та впроваджуються управлінські рішення, тим ефективніше може суб'єкт господарювання підлаштуватися під умови на економічній арені.

6. Управління має бути ефективним, тобто витрати на утримання управлінського персоналу мають давати багатократний ефект.

7. Планування стратегічне і тактичне повинно розвиватися у єдності між собою, адже відповідність так тичних планів стратегічним цілям покликана забезпечу вати безперервність виробничого процесу. Управління оборотними активами, в першу чергу, має передбачати визначення оптимальної величини,

розробку варіантів фінансування та забезпечення ефективності їх використання[2].

Висновки і рекомендації. Важливим напрямком удосконалення процесу управління оборотними коштами і підвищення ефективності управління в умовах кризи економічної системи є визначення їх оптимальної потреби. Оптимальна величина оборотних активів повинна забезпечувати безперебійне ефективне функціонування підприємства, з іншої - мінімізувати наявність недіючих поточних активів. Необхідний обсяг оборотних активів слід розгляда ти з двох позицій: ліквідності та доходності. При низькому рівні оборотних активів можлива втрата ліквідності і, як наслідок, можливі перебої в роботі та втрата доходів. Необхідно забезпечити фінансову рівновагу підприємства в процесі його розвитку, шляхом балансування обсягів надходження та витрат коштів та їх синхронізація в часі.

Література:

1. Кравцова А.М. Фінансові ресурси підприємств: механізм формування та ефективного використання: монографія / А.М. Кравцова. — Вінниця: ПП Балюк І.Б., 2010. — 220 с.

2. Морщенюк Т.С. Огляд підходів до визначення економічної сутності поняття "ефективність" / Т.С. Морщенюк, О.М. Біляк // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. — 2014. — Вип. 8. — С. 82—89.

3.Развитие бухгатерского учета и аналитического инструментария предприятия: коллективная монография / Под ред. И.Й. Яремко и проф. Г. Ронэка. — Львов: Издательство Львовской политехники, 2014. — 208 с. 7.

4. Турчак В.В. Методика оцінки фінансового потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання / В.В. Турчак, С.Д. Чижинська // Молодий вчений. — 2014. — № 8 (11). — С. 49—52.

Зарагулова А. І., *студент*
Приазовського Державного Технічного Університету
Науковий керівник: Горохова Т. В., к.е.н,
доцент кафедри маркетингу та бізнес-адміністрування
ДВНЗ «Приазовський Державний Технічний Університет»

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ В ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ

Інноваційна діяльність - це практичне використання інноваційно-наукового та інтелектуального потенціалу у масовому виробництві з метою отримання нового продукту, що задовольняє споживчий попит в конкурентоспроможних товарах і послугах. Результатом інноваційної діяльності є інновації.

Термін «інновація» був введений в обіг на початку двадцятого століття американським економістом Йозефом Шумпетером, відомим своїми роботами в галузі історії економічних навчань. Він розглядав інновації як посередника між винаходом і його впровадженням в економіку.

Таким чином, інновації - це удосконалення, що забезпечують економію витрат, які створюють умови для збільшення прибутку або зниження ціни і створюють додатковий споживчий попит.

У світовій літературі поняття «еко-інновації» вперше з'явилося 1996р. у книзі «Driving Eco-Innovation: A Breakthrough Discipline for Innovation and Sustainability» Клода Фаслера та Пітера Джеймса, у такій формі: еко-інновації - це продукти і процеси, які сприяють сталому розвитку [1, с. 364]. У своїй статті П. Джеймс визначає еко-інновації, як «нові продукти і процеси, які забезпечують бізнес-інтереси підприємств, але значно знижують вплив на навколишнє середовище» [2, с. 52-57].

Для оцінки впливу інновацій на навколишнє середовище може бути використано багато критеріїв: викиди парникових газів, забруднення повітря, використання енергії, забруднення води, шум, утворення відходів і забруднення ґрунтів. З урахуванням низки екологічних критеріїв, глобальні екологічні наслідки інновацій дуже важко оцінити. Як свідчить світовий досвід,

використання екологічних інновацій може і не призвести до абсолютного скорочення екологічного збитку. Це приводить до наступного визначення екологічних інновацій: «виробництво, асиміляція або експлуатація продукту, процесу виробництва, обслуговування, управління або бізнес-методу, що є новими для підприємства (розроблення або прийняття його), і внаслідок чого, протягом всього свого життєвого циклу, скорочується екологічний ризик, забруднення та інших негативних наслідків використання ресурсів, порівняно з відповідними альтернативами» [3].

В основі будь-якого економічного розвитку лежать три фактори економічного зростання: трудові ресурси, штучно створені засоби виробництва, природні ресурси. Останнім часом екологічний фактор став все більш лімітувати економічний розвиток.

Сучасний тип еколого-економічного розвитку економіки можна визначити як техногенний тип економічного розвитку. Це природоємний (природоруйнуючий) тип розвитку, що базується на використанні штучних засобів виробництва, створених без урахування екологічних обмежень. Характерними рисами техногенного типу розвитку є швидке і виснажливе використання невідновлюваних видів природних ресурсів (перш за все корисних копалин) і надмірна експлуатація відновлюваних ресурсів (ґрунту, лісів тощо) зі швидкістю, що перевищує можливості їх відтворення та відновлення. При цьому завдається значний економічний збиток, що є вартісною оцінкою деградації природних ресурсів і забруднення навколишнього середовища в результаті людської діяльності.

Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища», прийнятий у 1991 р. у рамках концепції охорони навколишнього середовища, прийнято для поліпшення стану навколишнього середовища. Але причина в тому, що перевага віддається інтересам економіки, максимального нарощування виробництва і т. д. в цих умовах природоохоронна діяльність, витрати на охорону навколишнього середовища представляються як щось протилежне економічному зростанню. Однак облік екологічного фактору вже

визнається необхідним, хоча і стримуючим економічний розвиток. Концепція охорони навколишнього середовища ґрунтується на антропоцентричному підході.

Інноваційна політика в державі необхідна для сталого якісного економічного розвитку і зростання ВВП країни. Ця політика є необхідною для об'єднання виробництва і науки. Держава є розробником безлічі програм для залучення інноваційної активності в бізнес.

Основні недоліки інноваційної системи України за можна звести до такого:

- відрив науки від господарської практики;
- відсутність механізмів оцінки ефективності державних науково-технічних програм;
- переважне фінансування організацій, а не пріоритетних напрямів наукової діяльності;
- спонтанне ініціювання інновацій;
- відсутність бізнес-планів;
- орієнтація на внутрішні джерела фінансування;
- контроль з реорганізацією інновацій у промисловому виробництві без участі економічних служб;
- недосконаліть законодавчої бази в частині стимулювання інноваційної діяльності;
- відсутність інноваційної інфраструктури та механізмів комерціалізації результатів завершених науково-технічних розробок;
- недостатній розвиток малого та середнього інноваційного підприємництва[4, с. 25-30].

Запровадження системних інновацій, у т.ч. й еко-інновацій, дає найбільшу віддачу, але водночас потребує найбільших зусиль. Ці інновації торкаються не лише технологічних систем, вони потребують принципово нових (руйнуючих) технологій, які змінюють умови ринку, а також викликають різні види системних змін: у виробництві, в суспільстві та поведінці. Вони потребують значних коштів і узгоджених дій науковців, бізнесменів, уряду. Для таких

інновацій характерний чималий часовий проміжок 3-7 років, то ж зрозуміло, що такі інновації потребують державної стратегічної підтримки і розуміння тенденцій розвитку економічних і довкільних процесів. За умов згортання економічної діяльності фінансування таких інновацій дуже проблематичне. Більш реалістичним є сценарій створення сприятливого інвестиційного клімату для підтримки приватних інвестицій в еко-інноваційні процеси, але сьогодні такого сприяння в Україні ще немає. Важливу роль у гальмуванні «зеленого злету» відіграє субсидіювання високовуглецевих технологій. Щороку в світі надається таких еко-деструктивних субсидій на суму в $ 300 млн. Такі субсидії пом'якшують конкуренції між компаніями, підтримують марнування ресурсів, а тому приносять подвійний програш суспільству [5]. На жаль, доводиться констатувати, що процес упровадження інновацій у виробництво в Україні відбувається повільно та в незначних масштабах. За даними Держслужби статистики України, кількість упроваджених нових технологічних процесів 2013 року становила 1576, що на 612 менше порівняно з 2012 роком, а 2011 року — 2510, причому частка маловідходних і ресурсозберігаючих процесів збільшувалась і становила: у 2011 році — 20,6%, у 2012 — 25,3, а в 2013 — 31,9% від усіх впроваджених технологічних процесів. У 2011 році інноваційною діяльністю у промисловості займалися 16,2% загальної кількості підприємств, 2012 — 17,4%, 2013 — 16,8% (для порівняння: частка підприємств, що займаються еколого-інноваційною діяльністю в розвинених країнах, становить близько 70—80%)[6].

Впровадження екологічних інновацій дає змогу забезпечити взаємодію між економічним розвитком і захистом довкілля. Таким чином, основні завдання, які сьогодні постають перед країнами в рамках еколого-орієнтованого інноваційного розвитку, полягають у зниженні ресурсоємності та енергоємності виробництва та розширенні практики рециклінгу. За сучасних умов глобальних трансформаційних процесів впровадження екологічних інновацій стає пріоритетним напрямком розвитку економіки, забезпечуючи сталий розвиток та конкурентоспроможність національного господарства як на внутрішньому, так і

на зовнішньому ринках. Більш детального розгляду потребують механізми просування новітніх технологій у виробництво та створення передумов переходу до нової економіки, стимулювання технологічних інновацій.

Література:

1. Fussler, C. & P. James, 1996; Driving Eco-Innovation: A Breakthrough Discipline for Innovation and Sustainability, Pitman Publishing : London. – 364 p.
2. James, P., 1997; 'The Sustainability Circle: a new tool for product development and design', Journal of Sustainable Product Design – 52-57.
3. MEI Report, 2008, «Measuring Eco-innovations», European Project (FP6-2005-SSP-5A).
4. Шарко М. Модель формування національної інноваційної системи України / М. Шарко // Економіка України. – 2005. – No 8. – 25-30 с.
5. Karpishchenko, T.O. (2000), "Economical Mechanism of Innovations of Ecological Direction", Ph.D. Thesis, Environmental Economics, Sumy State University, Sumy, Ukraine.
6. Oliynich, E.I. (2009), "Development of Ecological Innovations in the Conditions of Technoglobalism", Nierovnosci spoleczne a wzrost gospodarczy. [Online], vol. 14, available at: http://www.ur.edu.pl/pliki/Zeszyt14/ 25.pdf (Accessed 4 Aug 2015).

Чабанюк О. М., *к.е.н.,*
доцент кафедри бухгалтерського обліку,
Львівський торговельно-економічний університет
Марченко Ю. О., *мігістр,*
Львівський торговельно-економічний університет

РОЛЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В ОЦІНЦІ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Одним із інструментів визначення реальної конкурентоспроможності є аналіз фінансового стану підприємства. Аналіз фінансового стану стабільного підприємства є необхідністю, оскільки не можна вести господарство без аналізу його витрат, доходів, фінансових результатів. Це було важливо завжди, а тим більше – нині, коли на зміну безгосподарності й безвідповідальності приходить підприємництво, сувора дисципліна й ощадливість. Закони ринкової економіки потребують відповідного способу мислення й поведінки всіх її учасників.

Ринкова економіка приводить у рух усі ресурси, аби кожна вкладена в підприємство гривня давала найвищий прибуток. Щоб забезпечити це, необхідно постійно аналізувати фінансовий стан, проводити обґрунтоване наукове дослідження фінансових відносин і руху фінансових ресурсів у процесі господарської і торговельної діяльності кожного підприємства.

Фінансовий стан підприємства – це показник його фінансової конкурентоспроможності, тобто кредитоспроможності, платоспроможності, виконання зобов'язань перед державою та іншими підприємствами.

Фінансовий аналіз – це засіб оцінювання і прогнозування фінансового стану підприємства на основі його бухгалтерської звітності. Новий план рахунків бухгалтерського обліку, приведення форм бухгалтерського обліку та звітності у відповідність із міжнародними стандартами зумовили необхідність використання нової методики фінансового аналізу, яка відповідала б умовам ринкової економіки. Така методика необхідна для вибору ділового партнера, забезпечення фінансової стабільності підприємства, оцінки ділової активності підприємницької діяльності, прогнозування фінансового стану підприємства.

Інформаційною базою аналізу фінансового стану є бухгалтерська фінансова звітність, тобто система показників, які відображають майновий і фінансовий стан підприємства на конкретну дату. Аналіз фінансового стану може бути двох видів:

– внутрішній – здійснюється фінансистами підприємства на основі нормативів, що застосовуються на підприємстві, і виконується способом порівняння цих нормативів з фактичними параметрами фінансової діяльності підприємства;

– зовнішній – здійснюється заінтересованими організаціями – податковою інспекцією, банком, акціонерами, іншими структурами – за даними бухгалтерської звітності.

Прийняти управлінське рішення можна з погляду поточної і перспективи на майбутнє. У першому випадку критерії оцінки – ліквідність і платоспроможність підприємства. Під ліквідністю розуміють здатність його

трансформуватися в грошові кошти, а ступінь ліквідності визначається тривалістю тимчасового періоду, протягом якого ця трансформація може бути здійснена. Аналізуючи ліквідність підприємства, мають на увазі наявність у нього оборотних коштів в розмірі, достатньому для погашення поточних зобов'язань.

Література:

1. Воронко О. С. Економічний аналіз : [навч. посібник] / О. С. Воронко, Н. П. Штепа. – Львів : Новий світ-2000, 2011. – 279 с.
2. Мединська Т. В., Чабанюк О. М. Спеціальні податкові режими: загальні положення, облік і звітність: Навчально-практичний посібник. / Т. В. Мединська, О. М. Чабанюк. – К.: Алерта, 2017. – 242 с.
3. Чабанюк О. М. Особливості впровадження процедур внутрішнього контролю на торговельних підприємствах / О. М. Чабанюк // Стратегічні пріоритети розвитку внутрішньої торгівлі України на інноваційних засадах : матеріали міжнародної науково-практичної конференції / [відповід. за вип. : проф. Семак Б. Б.] – Львів : Видавництво ЛТЕУ, 2017. – 360 с.
4. Чабанюк О. М. Мединська Т. В. Облік та оподаткування в системі управління підприємством [Електронний ресурс] / О. М. Чабанюк, Т. В. Мединська // Економіка та суспільство. – 2017. - № 11. – Режим доступу до журналу : http: // economyandsociety.in.ua

Стефанишин О. Б., к.*е.н.,*
доцент кафедри економіки та підприємництва
Львівського інституту ПрАТ «ВНЗ «МАУП»
Фурманський М. О., *магістр*
кафедри економіки та підприємництва
Львівського інституту ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

МІСЦЕ І РОЛЬ ТОРГІВЛІ В РОЗВИТКУ РЕГІОНУ (НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

Термін «розвиток» часто вживається в таких поєднаннях: економічний розвиток, соціально-економічний розвиток, розвиток економіки України (або іншої країни), розвиток регіону, міста. У кожному випадку під розвитком зазвичай, мається, на увазі будь-яка прогресивна зміна перш за все в економічній сфері. Якщо зміна кількісна, говорять про економічне зростання.

При якісній зміні мова може йти про структурні зміни або про зміну змісту розвитку, або про придбання економічною системою нових характеристик [1].

Дослідженням, пов'язаним із питаннями соціально-економічного розвитку регіонів України були присвячені наукові праці цілого ряду авторів, а саме: В. Геєця, В. Гришка, Б. Данилишина, І. Малого, В. Решетило, О. Сухарєва, В. Тарасевича , О. Черевка, та ін.

Оцінюючи економічний розвиток України у розрізі регіонів, Міністерство економічного розвитку та торгівлі визначає: промислове та сільськогосподарське виробництво, капітальні інвестиції, прямі іноземні інвестиції, зовнішню торгівлю товарами (сальдо та експорт), споживчі ціни (зміна індексу споживчих цін) [2].

Параметрами оцінки рівня економічного регіонального розвитку поряд з іншими, на думку науковців, є: постачання продуктами харчування, контроль за їх якістю, дотримання прав споживачів на роздрібному ринку [3].

В такому аспекті важливим є дослідження місця та ролі торгівлі у регіоні, зокрема, для прикладу, у Львівській області.

Індекс споживчих цін зріс в середньому по Україні у 2018 році на 7,4 %, у Львівській області теж відбулось його зростання на 7,2 %. Найменше його зростання спостерігалось у Вінницькій (6,6 %), Полтавській (6,7 %), Луганській областях (6,8 %), а найбільше у Донецькій (8,5 %), Харківській (8,7 %) та Закарпатській (9,4 %) областях [2].

Приріст зовнішньої торгівлі Львівської області за період січень-вересень 2018 року по відношенню до січня-вересня 2017 року склав 20 %, в середньому по Україні він становив 10,3 %. Хоча сальдо зовнішньої торгівлі Львівської області у січні-вересні 2018 року залишається від'ємним -641,1 млн. дол. США і вона входить за цим показником у трійку областей з найбільшим від'ємним сальдо поряд з Київською областю (-1361,3 млн. дол. США) та м. Києвом [2].

Про вагомість торгівельної галузі у структурі економіки області свідчить її частка у формуванні валової доданої вартості області. Визначальну роль у формуванні валової доданої вартості Львівської області відіграють такі сфери

економічної діяльності як промисловість (22,7 %), торгівля (12,6 %), сільське, лісове та рибне господарство (10,2 %), транспорт, поштова та кур'єрська діяльність (10 %), операції з нерухомим майном (9 %), державне управління, оборона, соціальне страхування (7,4 %), інформація та телекомунікації (6,4 %), освіта (6 %). Хоча, слід відмітити деякі негативні тенденції, що стосуються торгівлі. Так, порівнюючи структуру валової доданої вартості Львівської області 2017 року з 2013-2014 роками, де: оптова та роздрібна торгівля займали частку (17 %), обробна промисловість (11 %), сільське та лісове господарство (9%), транспорт і зв'язок (9 %), освіта (9 %), операції з нерухомим майном (9%), бачимо зниження частки торгівлі з 17 % до 12,6 %.

Розвиненою в області роздрібна торгівля, яка здебільшого представлена філіями національних мереж. За даними, представленими у Звіті департаменту економічної політики ЛОДА за 2017 рік, в області зафіксовано приріст обороту роздрібної торгівлі на 13,5 %. Позитивним є зростання приросту обороту регіональних виробників, як: «Арсен» на 45 %, «Свій маркет» на 40 %, «Близенько» на 39 %, «Рукавичка» на 34 % [4].

У Львівській області добре розвинений такий вид діяльності як оптова торгівля, яка переважно зосереджена в місті Львові. Найбільшу частку в оптовій торгівлі становлять харчові продукти, тютюн та пальне.

Щодо структури експорту товарів, то найбільшу його частку складає експорт машин, обладнання та механізмів (27 %), різні промислові товари (13 %), текстильних матеріалів та текстильних виробів, деревини та виробів з деревини, продуктів рослинного походження по 10 %, готових харчових продуктів (8 %).

У структурі експорту послуг переважає експорт послуг з переробки матеріальних ресурсів (48 %), послуги в сфері комунікацій, комп'ютерні та інформаційні послуги (30 %), транспортні послуги (13 %), послуги пов'язані з подорожами (5 %), ділові послуги(4 %).

Отже, однією з найважливіших сфер економіки, що сприяє розвитку ринкових відносин і чинить значний влив на розвиток економіки регіонів є

торгівля як осередок і переплетіння економічних, соціальних і культурних чинників.

Про важливість розвитку торгівлі в Україні наголошує Уряд. Головне завдання Уряду - не лише втримати тенденцію зростання в торгівлі, а і посилити її подальший стрімкий розвиток. Для цього пріоритетами в роботі профільних органів виконавчої влади є посилення захисту експортерів, сприяння збільшенню частки українських товарів на зовнішньому ринку, модернізація транспортної інфраструктури та транзитних послуг, від чого залежить ціноутворення, запровадження нових методологій дерегуляції підприємницької діяльності, а також макроекономічна стабільність в державі [5]. Зокрема прем'єр-міністр В. Гройсман вважає, що важливими складовими роботи уряду є сприяння розвитку конкуренції у сфері гуртової та роздрібної торгівлі, залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій, оптимізація функціональної та територіальної структури торгівлі.

Література:

1. Лексин В. Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития. / В. Н. Лексин, А. Н. Швецов. – М. : Эдиториал УРСС, 2003. – 368 с.
2. Міністерство економічного розвитку та торгівлі України. Економічний розвиток у розрізі регіонів України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Sotsialno-ekonomichniiRozvitokRegioniv – Назва з екрану.
3. Бурдун А.В. Цілі та критерії соціально-економічного розвитку регіону [Електронний ресурс] / А.В. Бурдун // Державне будівництво. – 2008. – № 1. – Режим доступу : http : //www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2008-1/index.html. – Назва з екрану.
4. Львівська обласна державна адміністрація. Звіт Департаменту економічної політики за 2017 рік. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://loda.gov.ua/upload/users_files/22/upload/Zvit%20departamentu%20ekonomichnoi%20politYkY%20za%202017%20rik(1).pdf – Назва з екрану.
5. Укрінформ. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2507568-grojsman-perekonanij-so-ukraina-vihodit-na-novij-etap-rozvitku-torgivli.html – Назва з екрану.

Магас Н. В., *к.е.н., доцент,*
завідувач кафедри економіки та підприємництва
Львівського інституту ПрАт «ВНЗ «МАУП»

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МОНІТОРИНГУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Моніторинг можна розглядати як систему інформування про стан досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства, відхилення прогнозних значень та планових показників стану фінансової діяльності від заданих значень, розрахунок аналітичних показників аналізу та оцінки фінансового стану підприємств торгівлі [1].

Теоретичні аспекти поняття «моніторинг» досліджували такі вчені, як Е. Коротков, Б. Литвак, П. Кононенко вони його розглядали у загальному розумінні управління підприємством. М.О. Кизим ,В.А. Забродський, Д. Хан, Н.Г. Данілочкіна, ці вчені досліджують моніторинг фінансової діяльності як елемент системи діагностики фінансового стану підприємства.

У словнику-довіднику М.Я. Дем'яненка, моніторинг окремого підприємства визначається як чітко організована система спостереження за виконанням усіх завдань і доручень, передбачених бізнес-планом, що охоплює усі рівні – від робочих місць, дільниць, бригад до управління виробництвом і фірмою загалом. Він охоплює систему безперервного інформування керівництва про стан усіх сторін їх діяльності відповідно до затвердженого переліку окремих і загальних показників [2].

Професор І.О. Бланк вважає, що система моніторингу є розробленим на підприємстві механізмом постійного спостереження за підконтрольними показниками фінансової діяльності, визначення розмірів відхилення фактичних результатів від передбачених та виявлення причин цих відхилень [3].

Т. Бень [4] наголошує, що фінансовий моніторинг використовується для того, щоб мати можливість швидко зробити діагностику фінансового стану суб'єктів господарювання та завчасно попереджувати про негативні наслідки в

діяльності підприємства. Вдосконаленням методичного забезпечення оцінки фінансового стану підприємства займалися такі вчені, як О.О. Терещенко [5], який запропонував дискримінантну модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємства. Колектив вчених [6] запропонував оцінювати комплексний фінансовий стан підприємства за допомогою матричних моделей. Кизим М.О. та Забродський В.А. в своєму дослідженні запропонували методику комплексної оцінки фінансового стану підприємства [7].

Зробивши аналіз досліджень вчених у сфері моніторингу конкурентоспроможності підприємства, ми дійшли висновку, що на сьогоднішній день у науковців не має єдиного підходу, щодо моніторингу конкурентоспроможності підприємства. Системи показників, які досліджують науковці різняться між собою, не має єдиного методологічного інструментарію аналізу та оцінки конкурентоспроможності підприємств. Таким чином, проведений аналіз свідчить, що на даний час ми спостерігаємо мале коло досліджень, присвячених проблематиці моніторингу конкурентоспроможності підприємства. Виходячи із цього, доцільним є подальше розроблення методичних підходів щодо моніторингу конкурентоспроможності підприємства.

Під моніторингом конкурентоспроможності будемо розглядати систему спостережень, аналізу та оцінки, прогнозу та контролю за динамікою показників фінансового стану підприємства, що дадуть можливість оцінити рівень конкурентоспроможності.

Від якості проведеного моніторингу залежить ефективність прийняття управлінських рішень, що визначають чи є підприємство конкурентоспроможним чи ні.

Моніторинг конкурентоспроможності полягає у прийнятті рішень відповідно до змін, які відбулися. Рішення можуть змінюватися залежно від результатів аналізу відхилень та причин їх виникнення. На основі проведеного моніторингу підприємства можуть визначити чи є вони конкурентоспроможними на даному сегменті ринку.

Для збереження конкурентоспроможності підприємства повинні вчасно виявляти негативні тенденції в своїй фінансовій діяльності. Регулярно здійснювати прогнозування ймовірності банкрутства, швидкими темпами адаптуватись до ситуації, що склалася та мити ефективні механізми протидії ризикам і загрозам, які виникають із внутрішнього та зовнішнього середовища їх функціонування. Успішне виконання цього завдання можливе лише за допомогою постійного моніторингу фінансового стану.

Моніторинг дозволяє підприємствам адаптуватись до змін, що сталися, виживати в умовах жорсткої конкуренції та нестабільного фінансового середовища. Адаптація вимагає від підприємств постійного розвитку, удосконалення, застосування нових методів аналізу та управління фінансовою діяльністю. Критерієм вміння адаптуватись є ефективна фінансова робота, отримання бажаного розміру прибутку, стабільне функціонування на фінансовому ринку, відрив від конкурентів і вміння наперед передбачувати ризики і загрози, які можуть виникнути в процесі їх діяльності [8].

В процесі моніторингу конкурентоспроможності підприємства можна виділити таке коло проблем:

- збір і обробка первинних статистичних даних оцінки потребують додаткових досліджень діяльності підприємства;

- формування бази даних для експертних методів оцінки вимагають значних витрат часу та фінансів;

- переважають суб’єктивні якісні оцінки;

- оцінки відображають тільки процеси виробництва, розробки та продуктів діяльності, без врахування управлінської діяльності та аналізу використання інтелектуальних ресурсів;

- мале коло обізнаності кадрів з інформаційно-інноваційним середовищем.

Умови конкуренції визначаються створенням нових продуктів та процесів, впровадженням новацій та інновацій як основних продуктів конкурентоспроможності. Інформація та знання все більше визначають

конкурентоспроможність, напрямки розвитку, економічну безпеку як окремих підприємств так і держави в цілому. Здатність до створення, використання і зростання інтелектуального потенціалу в сукупності визначають конкурентоспроможність підприємства.

Література:

1. Миколайчук А.Б. Методичний підхід до прогнозування рівня фінансової безпеки держави в системі моніторингу / А.Б. Миколайчук // Вісник економіки, транспорту і промисловості.- 2012. - № 38. – С. 81-86.
2. Дем'яненко М.Я. Фінансовий словник-довідник / М.Я. Дем'яненко. – К.: ІАЕУ ААН, 2003. – 613 с.
3. 21. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т.1. / И.А. Бланк; з-е изд. перероб. и доп. – М.: ОМЕГА-Л, 2011. – 565 с.
4. . Бень Т.Г. Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства / Т.Г. Бень // Фінанси України. – 2002. -№ 6. – С. 53-60.
5. Терещенко О.О. Дискримінантна модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємства / О.О. Терещенко // Економіка України. – 2004. - № 5. – С. 38-44.
6. 10. Хотомлянський О. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства на основі використання матричних моделей / О. Хотомлянський, Т. Черната, Г. Северина // Економіка України. – 2003. - № 3. – С. 35-39.
7. 11. Кизим М.О. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: монографія / М.О. Кизим, В.А. Забродський та ін.. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2003. – 141 с.
8. Кануннікова В.М. Сутність фінансово-економічного моніторингу діяльності підприємства / В.М. Кануннікова, Т.В. Полозова, О.М. Воскобойник // Вісник економіки, транспорту і промисловості. – 2012. - № 37. – С. 194-97.

Лелик Л. І., *к.е.н., професор,*
директор Львівського інституту ПрАт «ВНЗ «МАУП»

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективність діяльності будь-якого підприємства залежить від якісного управління персоналом підприємства. Це зумовлено тим, що сучасні умови господарювання підприємства характеризуються невизначеністю, високим ступенем фінансових ризиків, постійним зростанням зовнішніх загроз, високим рівнем конкуренції. Тільки якісна робота персоналу підприємства може

завчасно попередити і нейтралізувати проблеми, які виникають у процесі функціонування підприємства.

Проблеми управління персоналом підприємства та його практичного здійснення всебічно розглянули такі вчені та практики, як: М. Амстронг, І.Р. Бузько, Л.В. Балабанова, Н.Л. Гавкалова, Б.М. Генкин, В.М. Данилюк, П.Г. Перерва, В.А. Савченко Р.А. Фатхутдинов, В.Г. Щербак та багато інших вітчизняних та зарубіжних науковців.

Управління трудовим потенціалом – це система взаємозалежних заходів, що забезпечують спрямовуючий, координуючий і стимулюючий вплив менеджменту на працівників, а також орієнтовані на інтенсивні фактори використання робочої сили [1].

Управління персоналом надзвичайно важливе у сучасних ринкових умовах господарювання, оскільки від професіоналізму кадрів залежить кінцевий результат діяльності підприємства. Тому перед керівником постає непроста проблема управлінням персоналом, досягнення стратегічних і тактичних цілей діяльності підприємства, отримання прибутку, підвищення професіоналізму кадрів.

Методи управління персоналом – це способи здійснення управлінських дій на персонал для досягнення цілей управління організацією. Менеджмент розглядає методи управління як сукупність різноманітних способів і прийомів, використовуваних управлінським апаратом підприємства, фірми для активізації ініціативи і творчості всього персоналу в процесі практичної діяльності і для задоволення їх життєвих потреб [2].

В науковій літературі виділяють такі принципи управління персоналом:

- демократичного централізму;
- науковості;
- плановості;
- єдності розпорядництва;
- першої особи;
- поєднання єдиноначальності і колегіальності;

• відбору, підбору і розстановки кадрів;

• лінійного, функціонального і цільового управління;

• контролю виконання рішень.

Основні ознаки управління персоналом підприємства:

1) за характером етапів управлінської діяльності методи управління поділяються на: методи підготовки, ухвалення, організації, контролю над виконанням рішень;

2) за характером етапів здійснення впливу на виконавців: економічні, організаційно-розпорядчі, правові та соціально-психологічні;

3) за характером впливу на виконавців: методи прямого і непрямого впливу;

4) за характером застосування: загальні і спеціальні.

5) за характером впливу на трудову поведінку людей у сфері спільної праці [2].

Методи управління персоналом підприємства поділяють на:

1. Адміністративні методи.
2. Економічні методи.
3. Соціально-психологічні методи.

Адміністративні методи впливу носять директивний, обов’язків характер – видання вказівок і наказів; затвердження адміністративних норм і нормативів; інструктування; розробка положень, посадових інструкцій, стандартів організації; встановлення адміністративних санкцій і заохочень.

Економічні методи полягають в тому, що основна мотивація праці є матеріальне заохочення, заробітна плата. Роль економічних методів управління персоналом полягає в мобілізації трудових ресурсів на досягнення певного результату. Характеристика економічних методів: - техніко-економічний аналіз; техніко-економічне обґрунтування; техніко-економічне-планування; фінансування; мотивація трудової діяльності; оплата праці; капіталовкладення; кредитування; ціноутворення; участь у прибутках і капіталі; оподаткуванні;

встановлення економічних норм і нормативів; страхування; встановлення матеріальних санкцій і заохочень.

Соціально-психологічні методи – це способи реалізації управлінського впливу на персонал, які ґрунтуються на використанні закономірностей соціології і психології. Соціально-психологічні методи управління засновані на використанні таких соціальних факторів, як неформальні групи, роль і статус особистості, система взаємовідносин у колективі, соціальні потреби, психологічний клімат, етика спілкування і поведінки персоналу. Сутність цих методів зводиться до впливу на особистість і колектив для формування у них установок щодо їх трудової діяльності і творчої активності. Для здійснення впливу на окрему особистість використовуються психологічні методи, для впливу на групу, колектив – соціологічні [3]. Перевагою соціально-психологічних методів полягає в тому, що вони включають механізми трудової мотивації, які не залежать від матеріальних ресурсів.

Крім традиційних методів аналізу можна виділити новітні, прогресивні методи, а саме: коучинг, метод застосування гнучкого графіка роботи працівника, метод порівнянь, метод дистанційного навчання працівників, метод аналогій того.

Вибір того чи іншого методу управління персоналом залежить від цілей, які ставить перед собою підприємство. Для підвищення діяльності підприємства керівнику потрібно застосовувати комплексні методи управління персоналом.

Література:

1. Лазанець А. Управління трудовим потенціалом в умовах кризи / А. Лазанець, І. Поп // Економічний простір. – 2009. – № 24. – С. 121–130.
2. Данюк В.М. Менеджмент персоналу : [навч. посіб.] / В.М. Данюк, В.М. Петюх, С.О. Цимбалюк [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2006. – 398 с.
3. Крушельницька О.В. Управління персоналом : [навч. посіб.] / О.В. Крушельницька. – К. : Кондор, 2003. – 296 с.

Левченко О. М., *к.е.н.,*
доцент кафедри фінансового менеджменту та маркетингу
УП ВНЗ «Центрально-Європейський університет»

РІВЕНЬ ЖИТТЯ: ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ДОХОДІВ І СПОЖИВАННЯ

В даний час зберігається величезний розрив в якості життя різних соціальних груп населення України.

Актуальність теми досягається проведенням оцінки стану якості життя населення, що має підвищене значення в сучасних економічних умовах держави в порівнянні з іншими державами світу.

Метою дослідження є диференціація життя за доходами і споживанням.

Об'єктом дослідження виступає багатоаспектне поняття – рівень життя.

Предметом дослідження **є** відмінності у розрізі 2000-2018 років дослідження рівня та якості життя населення за статистичними даними.

Виклад основного матеріалу. Якість життя населення є одним із системних, результуючих параметрів суспільства, що характеризують його стан. Будучи результатом життєдіяльності всього суспільного системи, всіх її сфер - політичної, економічної, духовної, соціальної, - якість життя одночасно виступає важливішим фактором, що впливає на стан соціального порядку в суспільстві, його стійке самовідтворення і направлення розвитку [7]. Даний процес в умовах мінливого зовнішнього середовища досягається завдяки стійкому розвитку самого індивіду і порядку їх взаємодії, що є наслідком підвищення їх якості життя.

Оцінка стану якості життя населення та чинників його формування спрямована на вирішення фундаментальних і прикладних задач науки. Дане знання в умовах обмеженості матеріальних ресурсів дозволяє обгрунтовувати більш ефективні управлінські рішення, спрямовані на розвиток суспільства. Воно дає можливість визначити ті «хворобливі» складові якості життя, цілеспрямоване вимірювання стану яких дозволить швидше підвищити

загальну якість життя населення, забезпечити відтворення стійкого соціального порядку в суспільстві.

Ще 2 400 років назад учень і послідовник Сократа мудрець Платон попереджав про небезпеки диспропорцій в доходах найбідніших и самих багатих. Критичною рискою при цьому він вважав коефіцієнт 4. В сучасних розвинених державах, за оцінками спеціалістів, нормою визнається п‘ятикратна різниця в доходах. Експерти Світової організації торгівлі (СОТ) стверджують: якщо в якійсь країні ця різниця доходить до 14,2, в ній виникає реальна загроза для подальших соціальних потрясінь [6].

Децильний коефіцієнт диференціації доходів і споживання – співвідношення доходів 10% найбагатшого населення до доходів 10% найбіднішого населення (або середньодушових обсягів споживання товарів та послуг). У той же час дані про величину децильний коефіцієнт фондів в інших країнах такі. В Європі найнижче значення в Данії, Швеції і Фінляндії. У цих країнах доходи багатих і бідних розрізняються в 3 рази. У таких країнах, як Німеччина і Франція, цей показник вищий в середньому в три рази. При цьому в цих країнах реалізуються програми, спрямовані на зниження соціальної напруженості, тому нерівність в доходах має тенденцію до зменшення. Найбільший показник характерний для Намібії, Болівії, С‘єрра-Ліоне, Гондурасу, Гаїті, Ботсвани і Бразилії (75 в середньому). Узагальнений децильний коефіцієнт в країнах Європейського союзу повинен бути 6 (найменший - в скандинавських країнах - близько 4), в США - 15, в Японії - 6, в Північній Африці - 6 [9].

Ступінь нерівності доходів у суспільстві відображається за допомогою показників. Коефіцієнти диференціації доходів населення встановлюють розмір перевищення грошових доходів високодохідних груп порівняно з низькодохідними групами населення. Децильний коефіцієнт понад 10 вважається соціально небезпечним. Розрізняють:

- децильний коефіцієнт — співвідношення між середніми доходами 10% найбільш забезпечених громадян і 10% найбідніших;

- коефіцієнт фондів — співвідношення між середніми значеннями доходів порівнюваних груп або їх частками в загальному обсязі доходів.

Представленим в таблиці 1 показникам Держкомстату України довіряти не можна, так як інші альтернативні джерела показують більші в десятки разів значення вказаних показників. Знаючи, враховуючи та впливаючи на децильний коефіцієнт, громадські і досвідчені органи управління можуть частково його знижувати, мінімізувати, попереджати руйнівні соціальні потрясіння (неконтрольований хаос, звірства, грабунки, розправи з винними у всіх бідах і т.і.) [6], тобто маніпулювати його фактичним значенням.

Таблиця 1

Диференціація життєвого рівня населення [3]

Роки дослідження	Чисельність населення із середньодушовими еквівалентами загальними доходами у місяць, нижчими прожиткового мінімуму:		Довідково: середньорічний розмір прожиткового мінімуму (у середньому на одну особу в місяць, грн.)	Децильний коефіцієнт диференціації загальних доходів населення, разів	Децильний коефіцієнт фондів (по загальних доходах), разів
	тис. осіб	у % до загальної чисельності населення			
2000	1527,8	59,6	270,1	3,9	7,0
2001	1514,4	58,8	311,3	3,6	7,4
2002	1460,1	57,2	342,0	4,1	8,0
2003	1169,5	46,4	342,0	3,3	5,4
2004	908,3	35,0	362,2	3,7	7,8
2005	700,0	26,8	423,0	3,5	9,7
2006	620,4	23,5	463,8	4,4	9,2
2007	116,8	4,4	518,5	3,6	7,3
2008	29,3	1,1	607,5	3,3	6,3
2009	48,4	1,8	638,5	3,4	7,8
2010	72,9	2,7	843,2	4,1	6,9
2011	90,3	2,6	914,1	3,8	8,1
2012	75,9	2,8	1042,42	3,4	5,0
2013	79,5	2,9	1113,67	3,6	7,2
2014	74,7	2,7	1176,0	3,1	5,3
2015	74,1	2,6	1227,33	3,1	5,0
2016	80,3	2,8	1388,08	2,9	6,4
1 Починаючи з 2011 року при розрахунках середньодушових показників, а також показників диференціації населення (домогосподарств) за рівнем матеріального добробуту розпочато використання шкали еквівалентності. Для забезпечення зіставності показників динамічних рядів було здійснено перерахунок даних за 2000-2010рр. з урахуванням шкали еквівалентності та використанням показників доходів в якості критеріїв диференціації.					

Офіційні цифри децильного коефіцієнту в сучасній Україні, нажаль, чомусь є секретом. Чому цей показник закритий для ЗМІ, недоступний для наукового аналізу, не озвучується представниками влади в публічних виступах про неначебто «поліпшення» народного добробуту, яке відбувається; не важко

зрозуміти чому - адже вони викривають подібні вигадки. Подекуди дані, які попадають в інформаційний простір на цей рахунок суттєво відрізняються. Так, за повідомлення Корреспондент.net, децильний коефіцієнт в Україні ще недавно дорівнював 32, ліві політичні партії визначають його в 40, а деякі авторитетні джерела вважають в 1,5 рази вище. Так, аналітичний центр громадської організації «За креативну Україну» допускає рівень в 70! Для порівняння: в Росії вищезгадане інтернет-джерело приводить 16–17 од. параметру, що розглядається, що також перевищує критичний рубіж. Наша країна в цьому відношенні є унікальною. Експерти СОТ стурбовані пошуком додаткових поправочних «коефіцієнтів міцності» для терплячих співвітчизників. Проте соціальні потрясіння не обійдуть майново розколоте, деформоване, деморалізоване кричущою несправедливістю українське суспільство [6].

Україна повинна взяти курс на комфортні умови проживання за рахунок гідної оплати праці. Гідна праця має починатися, супроводжуватися й завершуватися як процес гідною оплатою. *По-перше,* гідна праця — це основа, причина гідної оплати праці, яка, у свою чергу, є її (праці) похідною та наслідком. *По-друге*, гідна оплата праці як самостійна категорія формує і мотивує гідну працю, виступаючи при цьому вже не наслідком, а її (гідної праці) першопричиною. Під гідною заробітною платою розуміються не тільки її відповідний рівень в номінальному та реальному обчисленні, а й належна організація, сучасні форми й системи, культура і справедливість формування (включаючи фонди оплати праці), нарахування, своєчасність виплати тощо [1].

Гідна заробітна плата - можливість забезпечити не тільки власні потреби, а й потреби членів сім'ї. Відповідно до п. 1 ст. 25 Загальної декларації прав людини ООН від 10.12.1948 р. кожна людина має право на такий життєвий рівень, включаючи їжу, одяг, житло, медичний догляд та необхідне соціальне обслуговування, який необхідний для підтримання здоров'я й добробуту її самої та її сім'ї, і право на забезпечення в разі безробіття,

хвороби, інвалідності, вдівства, старості чи іншого випадку втрати засобів до існування через не залежні від неї обставини [4].

У грудні 2017 року нарахування в межах мінімальної заробітної плати мали 6,6% штатних працівників, що на 3,7 в.п. менше, ніж у березні 2017 року. Частка працівників із заробітною платою від 3200 грн. до 6000 грн. становила 43,8%, понад 6000 грн. – 49,6%, при цьому у 23,5% штатних працівників нарахована заробітна плата перевищувала 10000 грн. Україна потерпає від застарілої проблеми - заборгованості із заробітної плати. Розподіл кількості штатних працівників за рівнем заробітної плати у % до кількості працівників, яким оплачено 50% і більше робочого часу, відтворює рис. 1 [3].

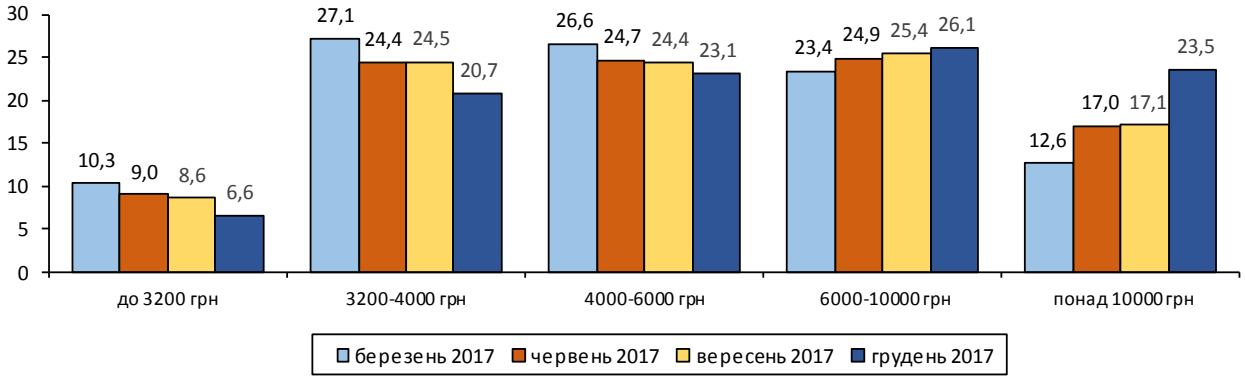


Рис. 1 Штатні працівників за рівнем заробітної плати, %

Заборгованість із виплати заробітної плати у 2018 році станом на 1 квітня склала 2456 млн. грн. [3]. Будуть підвищені мінімальна заробітна плата та пенсія. В липні та грудні 2018 року Україна збільшить прожитковий мінімум на 4,5% відсотки (177 гривень) та 4,3% відсотки (1853 гривень) відповідно. Мінімальна заробітна плата буде збільшена на 16,3% (3723 гривень), і в подальшому вона може бути збільшена до 4100 гривень. Мінімальна пенсія буде збільшена на 11% (1 452 гривень). Дані наміри уряду підвищення заробітної плати та пенсії не дадуть відчуття гідної оплати за гідну працю, і тим паче, комфорту.

Згідно з результатами опитування, проведеного Дослідницьким центром Міжнародного кадрового порталу hh.ua у 2016 році, 25% українців вважають,

що за нинішньої ситуації в країні гідною можна вважати зарплату від 20 тис. грн. При цьому 20% респондентів комфортною називають зарплату в 30 тис. грн. Стільки ж українців хочуть отримувати не менше 50 тис. грн. на місяць. А найцікавіше те, що в цілому кожен десятий із них виявив бажання заробляти понад 100 тис. грн. [5].

У глобальному рейтингу якості життя Україна займає 88-е місце за 2017 рік. Дослідження провели аналітики Програми розвитку ООН, повідомляє Deutsche Welle. Індекс визначався за такими показниками, як тривалість життя, рівень освіти і доходів. Україна була оцінена в 0,751 бал (при максимумі в 1) і посіла 88-е місце з 189 країн. На 1-е місце потрапила Норвегія з показником 0,953, на 2-му місці - Швейцарія з індексом 0,944, на 3-му - Австралія з результатом 0,939. На 4-му і 5-му місцях опинилися Ірландія і Німеччина з індексами 0,939 і 0,938 відповідно. Також до першої десятки увійшли Ісландія, Гонконг, Швеція, Сінгапур і Нідерланди. Кращий показник серед постсоціалістичних країн продемонструвала Естонія - 30-е місце з індексом 0,871. Польща зайняла 33-е місце, Словаччина - 38-е, Угорщина - 45-е. Росія в глобальному рейтингу зайняла 49-е місце, Білорусь - 53-е. [2].

В 2016 році найщасливішими у світі визнали мешканців Данії, українці ж у цьому рейтингу посіли 123 сходинку у питанні щастя в 157 країнах світу, а в 2017 році Україна опинилася на 132-му місці зі 155-и у рейтингу найщасливіших країн. Для складання рейтингу враховувалися шість чинників - ВВП на душу населення, очікувані здорові роки у житті, соціальна підтримка (можливість покластися на когось у важкі часи), довіра (відсутність корупції в уряді та бізнесі), свобода приймати рішення у житті (як це усвідомлюється) і великодушність (зроблені пожертвування) [8].

Одним з дієвих інструментів вивчення стану рівня життя, функціонування та оптимального регулювання диференціації доходів і споживання може стати впровадження децильного коефіцієнту не тільки в Україні, але і в регіонах.

Ця управлінська новація здатна - при чесному і вмілому застосуванні - зіграти позитивну роль. Його засвоєння, розуміння і облік - важлива передумова успішної діяльності суспільно-політичних організацій, що борються за соціальну рівність і справедливість, за вільний та демократичний розвиток суспільства, його соціальну перебудову і життєдіяльність [6].

Висновки та рекомендації. 1. Розрахований децильний коефіцієнт за даними статистики та даними альтернативних організацій суттєво відрізняється і не відтворює фактичних даних дійсного показника. 2. Зарплата українців в більшості відсотків працюючих не дає комфортного життя - не забезпечує найнеобхідніші потреби власні та членів сім'ї. 3. В Україні зберігається застаріла проблема заборгованості із заробітної плати.

Література:

1. Волгин Н.А. Достойная оплата труда как условие и следствие достойного труда в инновационной экономике [Электронный ресурс]. — Режим доступу: URL : http://igpr.ru/library/volgin_na_dostojnaja_oplata_truda_kak_uslovie_
2. В глобальном рейтинге качества жизни Украина оказалась на 39 позиций ниже России // https://realist.online/news/v-globalnom-rejtinge-kachestva-zhizni-ukraina-okazalas-na-39-pozicij-nizhe-rossii
3. Державний комітет статистики України. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kiev.ukrstat.gov.ua/p.php3?c=499&lang=1
4. Загальна декларація прав людини ООН від 10.12.1948 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_015
5. Какая зарплата нужна украинцам, чтобы чувствовать себя комфортно? [Электронный ресурс]. — Режим доступу: http://hyser.com.ua/economics/kakaya-zarplata-nuzhna-ukraincamchtoby-chuvstvovat-sebya-komfortno-66131
6. Мигович И.И. Что такое децильный коэффициент? // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.kpu.ua/ru/88648/chto_takoe_detsylnyj_koeffytsyent .
7. Парсонс Т. Система координат действия и общая теория систем: культура, личность и место социальных систем // Американская социологическая мысль: Тексты / Под ред. В.И. Добренькова. М., 1994. С. 461.
8. Україна опинилася на 132-му місці у рейтингу найщасливіших країн // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.unn.com.ua/uk/news/-
9. Что такое децильный коэффициент? Децильный коэффициент дифференциации доходов // Businessman.ru. URL: http://vse-temu.org/new-chto-takoe-decilnyjkoefficient.html.

Могила І.-Л. А., *студент*
кафедри обліку і аналізу
Національний університет «Львівська Політехніка»
Науковий керівник: Ливдар М. В., доцент
кафедри фінансів
Національний університет «Львівська Політехніка»

ПРОБЛЕМИ ЗДІЙСНЕННЯ ВИДАТКІВ НА СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

Держава повинна здійснювати соціальну політику в напрямках діяльності суспільства, де найголовнішою складовою є соціальний захист населення. В Україні фінансування соціального захисту здійснюється шляхом надання соціальної допомоги та соціальних послуг в установах соціального обслуговування за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів.

Право на соціальний захист громадян закріплене у ст. 46 Конституції України: громадяни мають право на соціальний захист, що включає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника чи безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом [1, с. 14].

Соціальний захист є складовою соціальних гарантій населенню, які повинні забезпечуватися державою за ринкових умов відповідно до засад соціальної політики [2, с. 87].

Місцеві бюджети в сучасних умовах зумовлюють рівень суспільного добробуту, який є одним із основних джерел задоволення життєвих потреб громадян. Тому на рівні бюджетного фінансування нагромаджено значний обсяг проблем, що зумовлені недостатньою фінансовою базою місцевого самоврядування і недоліками системи управління та розподілу коштів, недосконалістю міжбюджетних відносин в Україні.

Зменшення надходжень до бюджету загострило проблему фінансування заходів соціального захисту населення, в результаті чого погіршився

соціальний захист найбільш вразливих категорій населення: дітей, пенсіонерів, інвалідів, одиноких громадян похилого віку, безробітних, багатодітних сімей.

Надто широкий перелік соціальних зобов'язань держави, що супроводжується відсутністю реально гарантованого фінансового забезпечення, постійним недофінансуванням соціальних видатків. Не маючи необхідних ресурсів, держава бере на себе додаткові зобов'язання у сфері соціального захисту та соціального забезпечення, які часто не дають жодного соціального чи економічного ефекту, окрім встановлення привілеїв для представників певних професій або окремих соціальних груп.

Низький рівень охоплення бідного населення соціальною підтримкою і низька адресність при наданні соціальної підтримки . В умовах ринкових відносин держава не може здійснювати соціальне забезпечення усіх категорій населення, тому що держава обмежена фінансовими можливостями.

Надзвичайно стрімке зростання вартості послуг, які надають заклади охорони здоров'я, освіти, культури, що не відповідає їх якості.

Також система соціального захисту та соціального забезпечення в Україні не відповідає європейським стандартам, про що свідчить аналіз таких соціальних стандартів та нормативів, як прожитковий мінімум, мінімальна заробітна плата та мінімальна пенсія (табл. 1) [3].

Таблиця 1

Показники основних державних соціальних стандартів та нормативів

Державні соціальні стандарти та нормативи	на 01.01.2016	на 01.01.2017	на 01.01.2018
Прожитковий мінімум на одну працездатну особу в розрахунку на місяць	1 330	1 544	1 700
Мінімальна заробітна плата	1 378	3 200	*3 723*
Мінімальна пенсія	1 208	1 247	1 373

У 2016–2018 роках в Україні збільшилось співвідношення мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму для працездатних осіб. Іншим державним соціальним стандартом є мінімальна пенсія за віком, яка встановлюється у визначеному законом розмірі прожиткового мінімуму для осіб, що втратили працездатність. Проте, незважаючи на поступове збільшення рівня мінімальної пенсії, пенсіонери залишаються однією із найменш соціально захищених категорій населення. Найкраще співвідношення у відсотках мінімальної пенсії і прожиткового мінімуму спостерігалося у 2016 році: коефіцієнт складав 90,8 %.

Тому держава має в умовах соціально-ринкової трансформації проводити активну соціальну політику на нових, адекватних ринковим вимогам засадах, враховуючи позитивні і негативні моменти впровадження тих чи інших елементів соціальної політики в розвинутих країнах загального добробуту.

Отже, реформування соціального захисту населення потребує вдосконалення і порядок формування бюджетних видатків на соціальні потреби.

Література:

1. Конституція України:-К.: Велес, 2011.- 48 с. 2. Горянська С. Фінансове забезпечення соціального захисту населення//Фінанси України. - 2006. - № 6. - С. 87-95. 3. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://treasury.gov.ua.

Ригайло Л. М., *студент*
ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут»
Науковий керівник: Герчанівська С. В., к.е.н., доцент
ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут»

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА ЗА УМОВ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Еволюційний шлях розвитку економіки вказує на напрям руху людства. Уже давно класична економіка не може задовольнити всі потреби суспільства, вирішити проблеми з якими стикається і їй на допомогу приходять інформаційні технології, а економіка, що їх супроводжує отримала назву

"цифрова економіка", яка дуже швидко завойовує світовий Інтернет-простір. Функціонуючи на своїх умовах і маючи свої особливості. Цифрова економіка – економіка, що базується на цифрових комп’ютерних технологіях. Усе частіше "цифрова економіка" переплітається з традиційною економікою, роблячи чітке розмежування складнішим. Під цифровою економікою розуміють виробництво, продажі і постачання продуктів через комп'ютерні мережі [1, с. 106].

Сьогодні фінансові компанії та банки стають не просто мультинаціональними, а по-справжньому глобальними. Цифрові технології дозволяють фінансовим компаніям і банкам отримати глобальний синергетичний ефект, при цьому зберігши здатність ефективно реагувати на будь-які зовнішні дії як на локальному, так і на глобальному рівнях. Фінансові компанії та банки отримують вигоду не тільки з центрів колективного обслуговування при наданні фінансових послуг, але і при управлінні персоналом, передачі інформації тощо. При цьому банки і фінансові компанії дозволяють підвищити ефективність і знижують ризики всіх організацій при здійсненні банківських і фінансових операцій, забезпечують фінансування інноваційних високотехнологічних проектів, а також сприяють досягненню високої результативності як фінансової, так і соціально-економічної сфер на глобальному рівні. Можна виділити наступні завдання дослідження процесів цифрової трансформації банківської системи в умовах становлення та розвитку цифрової економіки[2, с. 77-78]:

- формування цифрових активів банківської системи;
- розвиток цифрової інформаційно-комунікаційної інфраструктури банківської системи і розвиток цифрових фінансових і банківських послуг в рамках фінансового забезпечення транскордонного простору цифрової економіки;
- створення цифрових фінансових мереж промислового Інтернету.

Цифрові активи нового типу в банківській сфері формуються шляхом створення і розвитку міжрегіональних соціально-економічних інфраструктур, включаючи забезпечення вільного неконкурентного доступу до базових

просторових даних, тривимірними цифровими моделями місцевості, цифровими інформаційними моделями активів. Це створить умови для виникнення нових ринків і бізнесу, заснованого на монетизації даних. У перспективі необхідно розробити політику цифрового розвитку національної банківської системи в контексті цифрового розвитку світової спільноти, що спирається на стандарти банківського і комунікаційного обладнання, програмного забезпечення, тарифів, послуг, доступу до сервісів і інформації, безпеки. Таким чином, розвиток цифрових активів буде сприяти швидкій адаптації банків до високо динамічного транскордонного середовища сучасного бізнесу [2, с. 78].

Інформаційно-комунікаційна інфраструктура банківської системи являє собою систему взаємодії пов'язаних інформаційних банківських центрів, центрів управління банківською діяльністю, баз даних і знань, технологій забезпечення процесів збору, передачі, аналізу, обробки і зберігання банківської інформації, апаратно-програмних засобів, систем зв'язку, організаційних банківських структур, що забезпечує функціонування та розвиток інформаційного простору банківської системи, а також підтримує інформаційну взаємодію з об'єктами зовнішньої соціально-економічного середовища. Управління розвитком інформаційно-комунікаційних інфраструктур банків і міжбанківського простору, проектування сучасних систем віддаленого банківського обслуговування, комплексний розвиток територій, в тому числі по галузевим зрізах, неможливо без використання технологій створення і підтримки інтернет-послуг на основі хмарних технологій. Більшість країн світу з розвиненими економіками використовують подібні технології для забезпечення високої результативності різних сфер економічної діяльності, у тому числі і банківської сфери.

Зміцнення технологічних компонентів банківської системи в трансграничному просторі цифрової економіки дозволить вирішити задачу забезпечення цифрового суверенітету в мережі Інтернет, що надзвичайно актуально в сучасних умовах становлення і розвитку цифрового економічного

простору. Для створення цифрових фінансових мереж промислового Інтернету пропонується здійснити наступні кроки: сформулювати завдання по стандартизації питань побудови транскордонного простору довіри в рамках глобального фінансового простору; забезпечити фінансову підтримку проектів, які будуть агрегувати відкриті дані, переробляти ці дані в потрібні формати; надати підтримку в коригуванні нормативних актів для спрощення процесів і процедур, пов'язаних з наданням фінансових послуг.

Становлення і розвиток цифрової економіки, яке зараз відбувається, призводить до перегляду ролі банківської сфери в забезпеченні процесів економічного функціонування і розвитку. Банківська система за умов становлення та розвитку цифрової економіки має наступні проблеми:

- наявність різних систем регіональних та міжнародних стандартів, що стосуються забезпечення інформаційної взаємодії в трансграничному просторі інформаційної економіки;
- низький рівень сумісності інформаційних систем як банків, так і наданими ними банківських послуг, що знижує ефективність їх інформаційної взаємодії;
- невисокий рівень цифрового суверенітету;
- недостатній ступінь транспарентності банківської діяльності та захищеності інформації.

Сьогодні в глобальній сфері банківської діяльності, у тому числі і в банківській системі України, продовжується широкомасштабне залучення і використання електронних технологій (електронних грошей, електронних платежів тощо), що і є початковим етапом розвитку цифрової економіки. Тому слід відмітити шляхи вдосконалення банківської сфери:

- швидка адаптація до умов сучасної економіки;
- розробка та реалізація єдиної концепції цифрової трансформації банківської сфери яка б опиралася на міжнародні стандарти;

- використання дистанційних каналів банківського обслуговування і мобільних пристроїв, клієнтських додатків для смартфонів і планшетних комп'ютерів;
- створення комплексної системи управління взаємодії з клієнтами, що дозволить детально аналізувати клієнтську базу;
- розробка та запровадження надійних засобів захисту інформації.

Слід відзначити, що в контексті розвитку з метою спільного розвитку фінансових технологій та цифрової трансформації банківської системи, банки мають намір ділитися знаннями, обмінюватися експертами, спільно апробувати інновації та розробляти додатки, що підтримують фінансові транзакції в транскордонному світовому економічному просторі.

Література:

1. Коляденко С. В. Цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні і у світі. С. В. Коляденко. Економіка. Фінанси. Менеджмент. – 2016. – № 6. – С. 106–107.

2. Степаненко О.П. Моделювання процесів функціонування та розвитку банківської системи України: дис. ... д-ра экон. наук. Киевский. нац. экон. ун-т им. В. Гетьмана, Киев, 2015.– 513 с.

Дронь М. А., *аспірантка*
кафедри обліку та оподаткування
Дніпропетровського національного університету
залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна

СУЧАСНІ БАНКІВСЬКІ РИЗИКИ

Сучасні процеси розвитку ринкового середовища призводять до істотного посилення конкурентної боротьби на внутрішніх та зовнішніх фінансових ринках, що, в свою чергу, зумовлює виникнення якісно нових факторів, які впливають на організацію та ефективність здійснення банківської діяльності. Це закономірно супроводжується актуалізацією проблеми підвищення ефективності управління банківськими ризиками.

При визначення сутності економічної категорії ризику дослідники

зазначають, що він пов’язаний з конфліктністю, результативністю та невизначеністю [1]. Конфліктність виникає через суб’єктивно-об’єктивну природу ризику, наявність певних суперечностей між об’єктивно існуючими ризиковими ситуаціями та їхньою суб’єктивною оцінкою. Невизначеність пов’язана з неможливістю оцінки ймовірності настання певних події та масштабів їхнього вияву. Необхідність прийняття економічних рішень в умовах невизначеності спричиняє виникнення ризику. Відмінність ризику від невизначеності полягає в тому, що ризик передбачає можливість оцінки ймовірності настання подій та наслідків їхньої реалізації. Результативність ризику виявляється в ймовірності відхилення від запланованих (очікуваних) показників діяльності економічних агентів

Банківські ризики мають ознаки економічної категорії ризику, однак певні особливості формування банківських ризиків (активно-пасивні операції банку формують фінансові ризики, організація банківських операцій та корпоративне управління – операційні ризики, фактори зовнішнього середовища – функціональні ризики) дають підстави розглядати їх як окреме поняття.

З огляду на це під категорією «банківський ризик» пропонуємо розуміти ймовірність відхилення від запланованих (очікуваних) показників діяльності банку через здійснення активно-пасивних операцій, їх організацію, стан корпоративного управління та вплив факторів зовнішнього середовища, наслідки якої можуть бути негативними, нульовими або позитивними.

В умовах фінансової нестабільності банки повинні максимально консервативно оцінювати ризики та формувати певні резерви. На думку експертів, рівні резервування за схожими ризикованими позиціями в різних банках дуже відрізняються [2]. Це може свідчити про те, що окремі банки недооцінюють можливі втрати від «реалізації» ризиків.

Протягом наступних двох років банки будуть зобов’язані вибудувати ефективні системи управління ризиками (це вимога нового положення НБУ «Про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах»). Це положення запроваджує нові повноваження органів

управління банком під час здійснення контролю за ризиками. Установлено жорсткі вимоги до процесів оцінювання та контролю ризиків, їх фіксації та реагування на них відповідальними особами та органами банку.

Таблиця 1

Карта банківських ризиків за червень 2018 року [2]

Назва ризику	Характеристика	Зміна ризику
Кредитний	відображає перспективи зміни рівня непрацюючих кредитів у портфелях банків та необхідність додаткового формування резервів під такі кредити	знизився завдяки поліпшенню фінансового стану населення й бізнесу, реструктуризації проблемної заборгованості великих позичальників, зниженню частки незарезервованих дефолтних кредитів. До кінця 2018 року очікується подальше зміцнення фінансового стану позичальників, що сприятиме відновленню якості кредитів.
Ризик достатності капіталу	оцінює можливості банків забезпечувати достатній рівень капіталу	не змінився. Поточні прибутки банків у I кварталі 2018 року майже повністю компенсували зниження власного капіталу внаслідок переходу на стандарт МСФЗ 9. Декілька банків отримали додатковий капітал від акціонерів.
Ліквідності	показує здатність банків повною мірою та вчасно виконувати свої зобов'язання перед вкладниками та кредиторами	не змінився, залишається низьким. Зберігаються високі темпи припливу коштів населення та бізнесу у банківську систему, що призвело до суттєвого зниження вартості фондування.
Юридичний	оцінює спроможність банків захищати власні інтереси за допомогою юридичних інструментів	незмінно високий. Обрання нового складу Верховного суду України, уперше створеного на основі відкритого конкурсу, формує підстави для сподівань на зміну судової практики в напрямку неупередженого та об'єктивного розгляду справ по суті
Валютний	вказує на те, наскільки тенденції валютного ринку можуть впливати на фінансовий результат банків	не змінився. Рівень доларизації активів та пасивів банків залишається високим, проте відкрита валютна позиція більшості фінансових установ незначна.
Ризик прибутковості	стосується спроможності банків	знизився. Зниження вартості фондування сприяє суттєвому зростанню чистих

	генерувати чистий прибуток	процентних доходів, комісійні доходи зростають завдяки більшому попиту на банківські послуги.

Запроваджується вимога обов'язкового стрес-тестування для оцінювання ризиків та спроможності їм протистояти [3].

Зазначимо, що до основних банківських ризиків можно віднести кредитний, ризик достатності капіталу, ліквідності, юридичний, валютний, ризик прибутковості (див. табл. 1).

Національного регулятора у першу чергу «турбує» стан кредитного ризику. Частка непрацюючих кредитів продовжує зменшуватися, але вкрай низькими темпами. Загалом це означає, що переважна більшість NPL (непрацюючи кредити) була видана недобросовісним позичальникам, які, на думку експертів, навряд чи відновлять їхнє обслуговування.

Частка непрацюючих кредитів досягла максимального значення в липні 2017 року та зменшилася протягом другого півріччя. Проте в січні 2018 року вона збільшилася на 2 в.п. Причина – статистичний ефект від зміни плану рахунків: частину нарахованих, але не сплачених процентних доходів перенесено на рахунки резервів. У підсумку обсяг загальних та непрацюючих активів одноразово зріс, а чисті активи не змінилися. Інший фактор тимчасового зростання NPL – зниження курсу гривні на початку 2018 року, що призвело до зростання валютної складової в кредитному портфелі, а вона має нижчу якість.

Частка NPL зменшується переважно завдяки новому кредитуванню та зростанню загального кредитного портфеля. У грошовому вимірі обсяг непрацюючих кредитів майже не змінився та наприкінці квітня становив 629 млрд грн (еквівалент 24 млрд дол.) [2].

На сьогодні найменше непрацюючих кредитів серед підприємств легкої промисловості, сільського господарства, транспорту та електроенергетики. Найбільше – у будівництві та хімічній промисловості. Протягом 2018 року ситуація з обслуговуванням кредитів великого бізнесу майже не поліпшилася

(лише кожен третій клієнт із кредитом понад 2 млн грн жодного разу не допускав дефолту за кредитами). В деяких галузях з великою концентрацією непрацюючих кредитів – машинобудуванні, добувній промисловості – їхня частка навіть помірно зросла. Водночас у галузях, де концентрація набагато менша (транспорт, харчова промисловість, сільське господарство), ця частка помірно знижується.

За нинішньої судової практики банки не мають реальних інструментів захисту своїх прав (це пояснює високий рівень юридичного ризику). Украй низький рівень покриття кредитів якісною заставою – також значна проблема для банківських установ. В умовах низького рівня захисту прав кредиторів банки мають видавати кредити з якісним забезпеченням більшості позичальників.

Треба зазначити, що кошти населення та бізнесу в банках зростають, їхня частка у зобов'язаннях вже перевищує 80%. Така тенденція збільшує ризики ліквідності, адже практично всі депозити корпорацій – це кошти на вимогу або ультракороткі депозити, а серед вкладень населення переважають депозити терміном до 3 місяців. Щоб звести до мінімуму ризики виникнення кризи ліквідності, банки мають тримати запас високоліквідних активів. Також доцільно змінити політику відсоткових ставок, щоб створити клієнтам додаткові стимули для відкриття депозитів на довший строк, навіть незважаючи на те, що це може призвести до втрати прибутковості.

Така ситуація вимагає від банків ретельно прогнозувати потоки на клієнтських рахунках, а також тримати великі обсяги високоякісних ліквідних активів. З метою приведення до мінімуму ризиків невиконання банками своїх зобов'язань у кризовий період, Національний банк України запровадив новий норматив – коефіцієнт покриття ліквідністю (LCR). Протягом півроку банки розраховуватимуть його в тестовому режимі, а з грудня 2018 року він стане обов'язковим для виконання.

Література:

1. Лук'янова В. В. Економічний ризик [Текст] / В. В. Лук'янова, Т. В. Головач – К. : Академвидав, 2007. – 462 с.

2. Звіт про фінансову стабільність (червень 2018 року). сайт НБУ. https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article;jsessionid=7D88E8CC0DAF08921FA2CF0549563E2F?art_id=15727773&cat_id=36450

3. Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах [Електронний ресурс] : Постанова Правління Національного банку України11.06.2018 № 64. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18.

4. Бобыль В. В. Управление финансовыми рисками по сегментам банка / В. В. Бобыль // Финансовая аналитика. – 2014. – № 36 (222). – С. 11–17.

5. Бобиль, В. В. Управління фінансовими ризиками банків : монографія. / В. В. Бобиль, Ю. П. Макаренко. – Дніпропетровськ : «Герда», 2014. – 266 с.

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

THE PRACTICE OF FORMING AND IMPLEMENTING BUDGET PROGRAMS IN UKRAINE

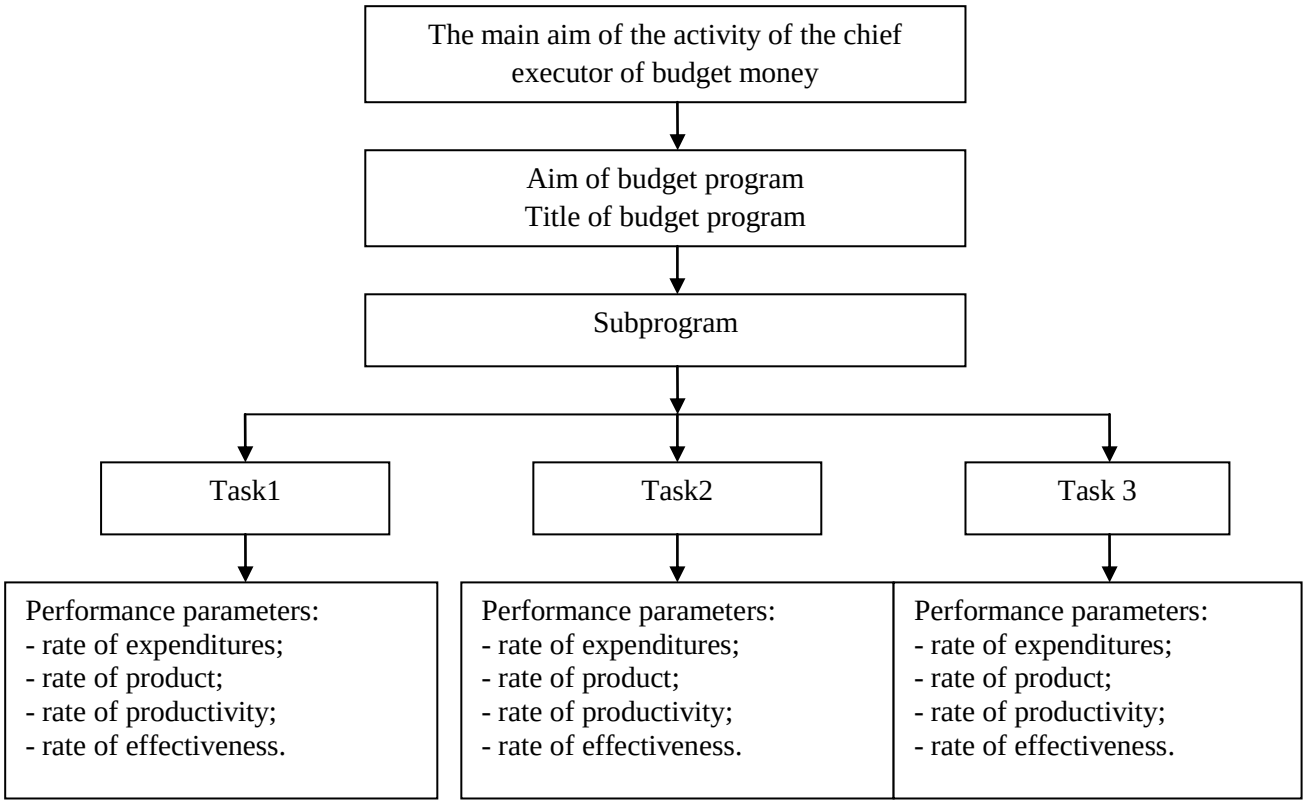
In the conditions of building a socially-oriented economy, the process of rational allocation and re-allocation of gross national product, providing all of the needs of the society with financial resources, especially those that are not connected with profit, is growing in importance. Consequently, social finances have to represent the interests of the disadvantaged population (children, disabled), to ensure the fulfillment of basic research studies, to develop the level of general and professional education, and to guarantee social security, health care, and a high level of culture and art development. The most effective form of social and cultural development strategies' building is budget programming.

The Budget Code of Ukraine defines «budget program as the systematic enumeration of measures aimed at achievement of the sole purpose and tasks of the fulfillment of budgeted money-manager propose, that accomplish his functions» [2, с. 7]. The same definition of this term is given in the Concept of using the program-target method in the budget process [1].

The basis for forming budget programs is its passport, where the basic components – aim, tasks, direction of activity and effectiveness parameters are

indicated. The budget program passport also embodies additional information about the program fund executor and about the main aim of the activity, the executor, legal grounds for the implementation of the program, and alternative ways of its accomplishment.

According to the methodology of the program-target budgeting program, there must be a single structure which will not vary every year. However, because of possible changes of priorities in social and cultural policy, its main components can change adaptation to new conditions. The structure of the budget program, shown on pic.1, guarantees the transparency in expenditures and availability of the necessary amount of information, and about the aim of the program and expected results from its implementation.



Pic. 1. Budget program structure*

*Elaborated by the author

In the process of forming of budget program, the most important factor is the defining of the main aim of the activity of the budget fund executor. Being the necessary criteria for preventing of duplication of functions of several establishments of the main budget executors, it reflects the general aim of the money manager and the advantage from social services. This aim should be formed with the observance of following demands:

– define the social targets of the functioning of the establishment;

– contain the priorities and determine contingent receivers of the services;

– to be laconic and specific.

According to the main aim of the activity of the budget manager, the socially-oriented, long-term program objective that is not of qualitative and quantitative evaluation should be defined. There is usually only one objective of the program. However, in some cases, the program has several aims. The methodology of program-target budgeting require dividing programs into subprograms in such cases. Detailing the program into subprograms is aimed at the complex scope of different measures that are directed at the achievement of the main purpose of the program. Such measures can be of different functions (according to the functional classification of expenditures), or sections and groups of one function. In this case, executors of one budget program (according to the subprogram) can be several managers. This component of the budget program is not obligatory, but with the purpose of a complex approach to the forming of the programs, it is suggested for use in international practice.

In most cases, the title of the program repeats its aim. It is concise and reflects its essence. General principles of forming the name of the budget program exist according to which they should be specific and accurate, clear and laconic.

According to defined aims of budget program, fund managers elaborate the tasks of the program. Tasks should be viewed as short-term aims within long-term strategy. They are defined on the level of program (subprogram) and must be directly connected with the aim of the program. Unlike the aims, tasks are to be measured, and to be defined quantitatively in time. They also define the final result of the

activity of the establishment. Budget programs (or subprograms) can have several tasks according to the planed directions of achievement of the result. Defining the directions of activity means that strategy of realization, i.e. actions which the manager of funds will recourse for realization of the task, will be elaborated for each task.

Ensuring good management of the programs and approval of administrative decisions, including one about budget allocations, on the basis of actual and expected results of their implementation, requires building of a system of parameters with the help of which the evaluation of the accomplishment of the program will be conveyed. Application of the last allows evaluation of the effectiveness of the usage of budget funds, comparing expected and obtained results, and evaluating the cost of realization of the program. Additionally, the performance parameters allow evaluation of socially important effects of the program that are the main objectives of its implementation.

Performance rates are elaborated according to the given tasks and must be consistent with them. For the evaluation of the program and determination of its ultimate effectiveness, the following types of rates are used: rate of expenditures (input resource), rate of product, rate of productivity (efficiency), rate of effectiveness (quality).

Proper rates are used for different types of programs. They have their advantages. Therefore, when developing and using the rates, officials responsible for developing solutions, as well as program evaluation, should take into account the strategic aims of the development of the sphere and the consequences of the implementation of programs for the previous period. Typically, those rates that reflect the results of the program the best – the achievement of goals and fulfillment of given tasks, should be used.

Effective developing of the programs will allow the institutions responsible for making state decisions to define priorities, aims and directions of socio-cultural development on the short-, middle- and long-term perspectives, and will measure

their achievement with the defining of necessary financial, material-technical, informational and labor resources.

References:

1. Decree of Cabinet of Ministers of Ukraine of September 14, 2002 №538-p About the approval of the concept of application of program-target method in budget process. *Official journal of Ukraine*. 2002. № 38. 241p.

2. The Budget Code of Ukraine. Approved by Verkhovna Rada of Ukraine on 07-08-2010. № 2456-VI (with changes and additions of 01-12-2012). *Official journal of Ukraine*. 2010. № 59. P. 9.

Бугай С. А., *оперативний робітник податкової поліції Харківської області*
Худавердієва В. А., *к.е.н., доцент кафедри менеджменту, економіки та маркетингу, Харківська державна зооветеринарна академія*

ПЕРЕБУДОВА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ, ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Основну частку прибуткової частини державного бюджету країн з ринковою економікою складають податки. Під податком, збором, митом і іншими платежами розуміється обов'язковий внесок до бюджету відповідного рівня або до позабюджетного фонду, здійснюваного платниками в порядку і на умовах, визначених законодавчими актами [1].

Сукупність стягуваних в державі податків, зборів, мит і інших платежів, а також форм і методів їх побудови утворює податкову систему. Одна з основних вимог, що пред'являються до податкової системи - її ясність і чіткість. Інша вимога, що пред'являється до податкової системи - її простота і ефективність. Якщо організація збору податку обходиться державі дорожче за ту суму, ради якої все затівається, то і сенсу в такому оподаткуванні немає ніякого. Нарешті, найважливіший принцип оподаткування - його справедливість. Йдеться про те, хто повинен платити податки і в якому розмірі. Справедливість - поняття

складне, і розуміють його по різному. Існують і принципово різні підходи до справедливості в оподаткуванні [3].

Податкова система в Україні несе на собі відбиток глибокої економічної кризи, поєднуючий величезний спад виробництва і високу інфляцію. Українська податкова система підпорядкована переважно виконанню фіскально - перерозподільчій функції. Всі інші завдання, властиві податковій системі країн Заходу, особливо стимулювання виробництва і дотримання соціальної справедливості, поки залишаються на другому плані. Це відображається в таких фактах, як частота стягування податків з підприємств і інших юридичних осіб, спроби стягувати податки з відвантаженої підприємствами продукції незалежно від її оплати, що в умовах систематичних неплатежів ставить підприємства у важке фінансове положення, величезні масштаби укриття доходів від податків що в 2 - 3 рази перевищує аналогічні показники Заходу [2-3].

Найбільш радикальні рецепти пропонують мало не повторити успішний досвід економічної політики адміністрації Президента Рейгана по різкому зниженню податків. Подібні пропозиції зустрічають заперечення з боку фінансових і податкових органів. Їх основний довід - ситуація в бюджетній сфері настільки напружена, що не допускає скільки-небудь серйозного зниження податків без досліджень повноцінних альтернативних джерел бюджетних надходжень. А подібні альтернативи в сучасних умовах нереальні.

Але в цілому можливості посилення нефіскальних завдань, перш за все соціальних і стимулюючих виробництво, в системі оподаткування прямо залежать від загальної економічної ситуації в країні. Тільки подолавши спад виробництва, добившись помітного пожвавлення і підйому (з використанням для цієї мети дієвого державного регулювання) при значному розширенні бази оподаткування може стати реальністю така перебудова податкової системи, яка б не тільки формально - по найменуванню основних податків, але і функціонально відповідала виконанню всіх завдань, що забезпечують розвиток нормальної ринкової економіки [4].

У загальному вигляді бюджетна система має наступні недоліки, а саме незабезпеченість регіональних і місцевих бюджетів власними стабільними і значними джерелами фінансування при істотному посиленні їх реальних владних повноважень. Алгоритми перерозподілу доходів між бюджетами різного рівня утрудняють розвиток місцевого самоврядування.

Особливу тривогу викликає повна безвідповідальність посадовців за дотримання бюджетно-податкового законодавства [3].

Непридатна для досягнення мети і завдань фінансової стабілізації податкова система, основними недоліками якої є:

1. Надмірна тяжкість податкового тягаря. Встановлення високих ставок оподаткування не означає, що держава одержує великі доходи. Різними шляхами платники податків ухиляються від сплати податків або, не маючи засобів для сплати, одержують відстрочення. Тому необхідне значне ослаблення податкового тягаря на виробничі підприємства.

2. Нестабільність, складність, заплутаність і неоднозначність нормативної бази і процедур оподаткування.

3. Однобоко фіскальна спрямованість оподаткування, недостатнє його використання в цілях стимулювання інвестиційної, інноваційної і підприємницької діяльності.

4. Значні можливості ухилення від сплати податків, стимулюючі розвиток тіньової економіки, корупції і організованої злочинності, що приводять до недобору надходжень. Назріла необхідність впорядкування і відміни безлічі невиправданих податкових пільг. Потрібно заборонити надання податкових пільг тим платникам податків, які несвоєчасно і не в повному об'ємі виконують свої податкові зобов'язання, мають прострочену кредиторську або дебіторську заборгованість і порушують вимоги банківського, валютного або митного законодавства [1].

Податкова система не відповідає принципу економічного лібералізму, оскільки дозволяє державі здійснювати тотальне втручання у фінансово-господарську діяльність підприємств і створювати непосильне навантаження на

них. Зміни в податковій системі повинні підтримувати виробників, стимулювати інвестиції, бути високоефективними для економіки в цілому. Слід ввести в дію механізми, що забезпечують неможливість і невигоду ухилення від податкових платежів.

Реалізація заходів по реформуванню податкової системи означала б істотне коректування урядової податкової політики. Але це зовсім не суперечило б завданням у області податкової реформи. Аналіз сучасних проблем виявляє вельми змістовний і обширний перелік завдань у області податкової реформи і податкової політики. Ключові моменти цього переліку: регламентація взаємин між державою і платником податків; несуперечність і стабільність протягом фінансового року податкової системи; недопущення податкового свавілля і самостійного розширення прав платників податків; скорочення числа податків і істотне спрощення процедур їх стягування; загальне зниження податкового тягаря; високоефективність податкових змін для економіки в цілому; підтримка виробників, що особливо працюють на споживчий ринок; посилення податкового стимулювання капіталовкладень і інноваційної діяльності; переміщення центру тяжіння на оподаткування природних ресурсів і нерухомості; посилення значущості ресурсних платежів; забезпечення повною мірою дохідної частини бюджетів всіх рівнів; зростання частки податків, що стягуються з високозабезпечених громадян; ослаблення тягаря оподаткування людей з низькими доходами; введення в дію механізмів, що забезпечують неможливість ухилення від податкових платежів [4].

Звичайно, одномоментний радикальний перегляд принципів оподаткування, переліку, ставок і процедур стягування податків, нормативів і алгоритмів розподілу податкових надходжень між бюджетами різного рівня - украй небажаний крок, що завдасть збитку платникам податків і державі. Тому відповідні заходи повинні здійснюватися поетапно і підготовлено. В умовах надмірного податкового преса і хаосу в процесі адміністрування податків неможливо і безглузде посилювання податкової дисципліни; такого роду кроки ефективні лише в контексті розумної фінансової політики, направленої на

зміцнення фінансового положення підприємств, громадян і на цій основі – держави [2].

Проведення пропонованої реформи дозволить вирішити наступні завдання, непосильні для діючої системи:

1. Послідовне зниження темпів інфляції.

2. Наближення структури і рівня внутрішніх цін до світових.

3. Прискорення структурних зрушень в економіці, зниження витрат природних ресурсів, праці і капіталу на виробництво продукції, підвищення її якості, ослаблення диференціації підприємств усередині галузей по ефективності виробництва.

4. Поява могутніх стимулів до праці, до інвестування доходів, до підприємництва; створення ефективно функціонуючих ринків праці, капіталу, природних ресурсів і інтелектуальної власності.

5. Посилення соціальної захищеності громадян, перерозподіл в розумній мірі доходів на користь непрацездатної частини населення.

6. Збільшення рівня доходів держави при одночасному зниженні податкового тягаря.

7. Забезпечення єдності нині дезинтегрованої фінансової системи; підвищення ефективної фінансової, структурної і соціальної політики, створення основи для вироблення конструктивної економічної платформи, покликаної об'єднати різні сили і гілки суспільства [1-3].

Щоб вивести українську економіку з кризи, треба не тільки стримати інфляцію, але і стимулювати попит на інвестиційні і споживчі товари. Добитися стабілізації немислимо без активної регулюючої дії держави, що оперативно реагує на постійні зміни обстановки. Подолати інфляцію і скоротити до бажаного мінімуму бюджетний дефіцит можна тільки на основі достатньо твердої і послідовної фінансової і грошово-кредитної політики. Проте досягнення фінансової стабільності неможливе в умовах безперервно падаючого виробництва і без структурних перетворень. Тому рішення

проблеми лежить на шляху компромісу, поєднання ринкових і адміністративних методів, на основі згоди і підтримки населення.

Література:

1. Єкономіка / Під ред. А.С. Булатова //К.: БЕК. – 2012. – 432 с. 2. Эдвин Дж.Долан Макроэкономика / Эдвин Дж.Долан// Санкт-Петербург: Литера плюс, 2011/ - 546 с. 3. Машина М.В. Экономическая азбука / Машина М.В. // Киев: Международные отношения. - 2015. – 128 с. 4. Райзберг Б. Ринкова економіка / Райзберг Б.// К.: Ділова столиця. – 2010. – 438 с.

Рубаха С. А., *магістр*
Львівський національний університет імені Івана Франка
Науковий керівник:Васьківська К. В., д.е.н.,
професор кафедри економіки та менеджменту
Львівський національний університет імені Івана Франка

СУЧАСНА БАНКІВСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ У КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ

На сьогодні тенденції посткризового розвитку банківського бізнесу в Україні, які включають загальне падіння його рентабельності, посилення нормативних вимог з боку Національного банку України, зміна пріоритетів споживачів банківських послуг у бік зростання запитів до транспарентності й надійності банків, тощо спричиняють загострення проблеми забезпечення ефективності банківської діяльності. Тому тема організації банківської діяльності і бізнесу в сучасних умовах економічних реформ є досить актуальною як у науковому, так і організаційно - методичному аспектах.

Характеризуючи сутність банку, можна сказати, що це - специфічна установа, яка здійснює свою діяльність у сфері обігу, а не у сфері виробництва. Банк створює особливий товар у вигляді грошей, платіжних засобів, тому цей товар матиме завжди попит.

Банківський бізнес надає велику кількість послуг, основною і найбільш потрібною можна назвати кредитування. Діяльність банків на території України з кожним роком набирає все більшу і більшу силу. На сьогоднішній день банками може надаватися більше сотні послуг.

На території нашої країни послуги надаються не тільки державними, але і приватними банками. Приватний банк – відносно новий вид бізнесу. Величезний вплив на ведення банківського бізнесу має обрана стратегія і її реалізація.[2]

Щоб банк отримував максимальний результат, потрібно вибрати оптимальну структуру, питання з покращення якості послуг і задоволення клієнтів різні банки вирішують по своєму.

Кількість діючих банків в Україні на 01.01.2016 становила 117 одиниць, з яких 41 з іноземним капіталом, що становило 35%, а з 100% іноземним капіталом -17 од. (14,5%).

На 01.01.2017 існувало 96 банків, з яких іноземних – 38 (39,6%), а з 100% іноземним капіталом -17 (17,7%).

У першому кварталі 2017 року НБУ вивів з ринку Platinum Bank, Народний капітал, Фортуну-банк, Вектор Банк.

НБУ погіршив оцінку прибутку банків за перший квартал 2017 року майже на один мільярд гривень, - до 4,102 млрд. гривень. За підсумками кварталу 69 банків отримали прибуток.

На 01.04.2018 провадять свою діяльність 82 банки, з яких іноземних – 39(47,6%), з 100% іноземним капіталом -20(24,4%).[3]

Порівнюючи дані, можна зробити висновок, що за 2016-2017 рр, кількість банків зменшилася на 21 одиницю, що становить 17,9 %. А за період з 01.01.2017 по 01.04.2018 на – 14, або 14.6%.

Нацбанк констатував пожвавлення роботи банківського сектора країни і відновлення кредитування в 2017 році. Так, чисте збільшення банківських кредитів в минулому році становило 42%.

При цьому лідером у кредитуванні став державний "Приватбанк", а найбільші темпи зростання показав сектор споживчого кредитування.

У той же час, починаючи з II півріччя пожвавилося кредитування та бізнесу. Чисті гривневі кредити корпораціям в 2017 році помітно зросли в іноземних та державних банках, на 17,5% і 12,8% відповідно.

В 2018 році Національний банк очікує продовження стрімкого зростання споживчого кредитування, а також на пожвавлення гривневого кредитування бізнесу.

У минулому році від населення і юридичних осіб були залучені депозити у значних розмірах, вони виросли аж на 22,4%. Лідером по залученню гривневих коштів населення став "Приватбанк", а валютних – "Ощадбанк". Депозити корпорацій в гривні виросли за рік на 13,6%. Валютні кошти суб'єктів господарювання скоротилися на 10% у доларовому еквіваленті.

У 2017 Національним банком була збільшена облікова ставка до 16%. Вартість валютних депозитів населення зберігалася на історично низькому рівні 3,7% (річні депозити).

Поступово збільшується кількість банків, які демонструють прибуткову діяльність. Кількість збиткових банків за минулий рік скоротилася до 18 з 33 в 2016 році.

За прогнозами НБУ в 2017 році операційний дохід сектора збільшився на 10% в річному вимірі. Проте через значні обсяги відрахувань у резерви, банківський сектор завершив рік зі збитками у 24,4 млрд. гривень - в основному за рахунок чотирьох великих банків, зокрема "Приватбанку".

Банки у 2017 році заробляли на:

- Споживчому кредитуванні (автокредити);
- Взаємовигідні партнерства з забудовниками;
- Перспективні сегменти в корпоративному бізнесі: агрокредитування і кредитування торгівлі;
- Оптимізація старих процесів і мережі;
- Зручний інтернет-банкінг.

Лідерами рейтингу Mind життєздатності банків, що працюють в Україні, за результатами 2017 року стали австрійський Райффайзен Банк Аваль та французький УкрСиббанк. За ними розташувались французький Креді Агріколь та американський Сіті Банк.

За останні роки збільшилася частка державних банків не лише за рахунок націоналізації ПриватБанку, який зараз займає 20% банківської системи, але і за рахунок розширення частки старих державних банків, на які припадає 36%, тобто разом 56% банківської системи.

Національний банк з огляду на сприятливу ситуацію на валютному ринку з 30 березня продовжив пом'якшення щодо валютних операцій для банків і бізнесу і, зокрема, скасував добовий ліміт на купівлю-продаж валюти банками.

Проблемами, які притаманні банківському бізнесу України є:

- Недостатній рівень капіталізації;
- Спектр та обсяги послуг залишаються досить обмеженими;
- Отриманий банками прибуток за групами розподіляється нерівномірно;
- Низький рівень довіри до банків;
- Низький рівень фінансової стабільності.
- Незначна участь іноземного капіталу, іноземних банків та їх філіалів, що істотно обмежує притік іноземних інвестицій [4]

Необхідним для підвищення рівня фінансової стійкості, надійності, конкурентоспроможності банків на внутрішньому і зовнішньому ринках потрібно:

- Покращити і збільшити рівень контролю за діяльністю банків;
- Вдосконалити чинне законодавство щодо діяльності банків;
- Підвищити рівень капіталізації банків;
- Підвищення прибутковості банківських операцій;
- Забезпечення довіри кредиторів і вкладників до банків шляхом підвищення стабільності, стійкості й конкурентоспроможності на світовому ринку банківської системи України.[5]

Отже, основними шляхами покращення результативних показників банківського бізнесу у часі економічних реформ повинні бути: прогресивні структурні зміни в активах, капіталі, зобов'язаннях банків[6], підвищення дохідності активів за рахунок скорочення частки недохідних і проблемних

активів, а також зниження вартості запозичених та залучених коштів витратної діяльності, насамперед унаслідок скорочення адміністративних витрат тощо.

Планомірне і послідовне впровадження у масштабах країни комплексу запропонованих заходів може прискорити розвиток банківського бізнесу, створивши реальні передумови для виникнення на фінансових ринках повноцінного конкурентного середовища та формування конкурентоздатності банківського сектора на світовому рівні.

Література:

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7.12.2000 р. № 2121–III (зі змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – http://www.rada.kiev.ua
2. Банківське життя. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bankdengi.blogspot.com
3. Міністерство фінансів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://index.minfin.com.ua/bank/stat/count.php
4. Глобалізація фінансових ринків / О.Г. Білорус, Ф.В. Костенко та ін. – К., 2006. – 75 с.
5. Мишкін Ф. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Ф. Мишкін. – К., 2008. – 763 с.
6. Сич О.А. Аналіз участі фінансових інституцій у проектах ревіталізації / О.А. Сич // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – Львів, 2016. – Вип. 1(117). – С.51-55.

Барська І. В., *магістр*
Львівський національний університет ім.. І. Франка
Стасишин А. В., *кандидат економічних наук,*
доцент, доцент кафедри економічної теорії
Львівський національний університет імені Івана Франка

МІСЦЕ ФІНАНСІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ У СКЛАДІ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

На сучасному етапі економічного розвитку в Україні є значна нестача фінансових ресурсів. І саме фінанси державного сектору економіки є потенційним джерелом збільшення фінансових ресурсів держави та одним з можливих шляхів подолання наслідків фінансової кризи в країні. Тому,

дослідження сутності та особливостей функціонування фінансів державного сектору економіки (ДСЕ) є актуальним питанням за сучасних економічних умов в Україні. [1]

Поняття фінансової системи можна розглядати з двох сторін:

- За організаційно-інституційною структурою фінансова система — сукупність фінансових органів та інституцій, які здійснюють управління грошовими потоками та фондами грошових коштів;
- За внутрішньою будовою фінансова система — сукупність відокремлених, але взаємопов'язаних сфер та ланок фінансових відносин, які мають певні особливості в мобілізації та використанні фінансових ресурсів, а також відповідний апарат управління та нормативно-правове забезпечення.

До сфер (узагальнена за певною ознакою складова) фінансових відносин належать фінанси держави, суб’єктів господарювання, господарств, фінансовий ринок і міжнародні фінанси. Відповідно кожна з цих сфер має розподіл на ланки (відособлена складова). [2]

Більшість науковців виокремлюють фінанси державного сектору як одну з ланок державних фінансів. Цим вони значно звужують складові державного сектору. До них належать А. Дадашев, Д. Черник, В. Родіонова, Ю. Вавілов, Л. Гончаренко, В. Леонтьєв, Н. Радковська. На їх думку, це дає можливість відслідковувати доцільність функціонування державних підприємств та їх результативність.

Такі ж науковці як А. Грязнова, О. Маркіна, М. Романовський, О. Врублевська, Б. Сабанті, В. Ковальов відносять фінанси ДСЕ до однієї з ланок фінансів суб’єктів господарювання. Це не дає змоги оцінити його вклад у економіку в цілому і розмиває результати діяльності даного сегмента. [1]

Визначити місце фінансів державного сектору економіки у складі фінансової системи країни можна виходячи зі складових державного сектора економіки.

Державний сектор економіки – це господарські об’єкти, які повністю або частково перебувають у власності центральних або місцевих органів державної

влади і використовуються для виконання державою політичних, соціально-культурних та економічних функцій. [3]

Згідно з Господарським кодексом України, до складових державного сектору економіки в Україні належать:

- державні установи;
- державні унітарні підприємства;
- державні корпоративні права (акціонерні товариства, в статутному капіталі яких більше 50% голосуючих акцій знаходяться в державній власності);
- державні господарські об'єднання (корпорації, концерни, консорціуми);
- підприємства, що входять в об'єднання, головна компанія яких відноситься до держсектору [4].

Тобто до фінансів державного сектору економіки належать фінанси державних установ і державних комерційних підприємств. А це є ланки таких сфер фінансових відносин як державні фінанси і фінанси суб'єктів господарювання.

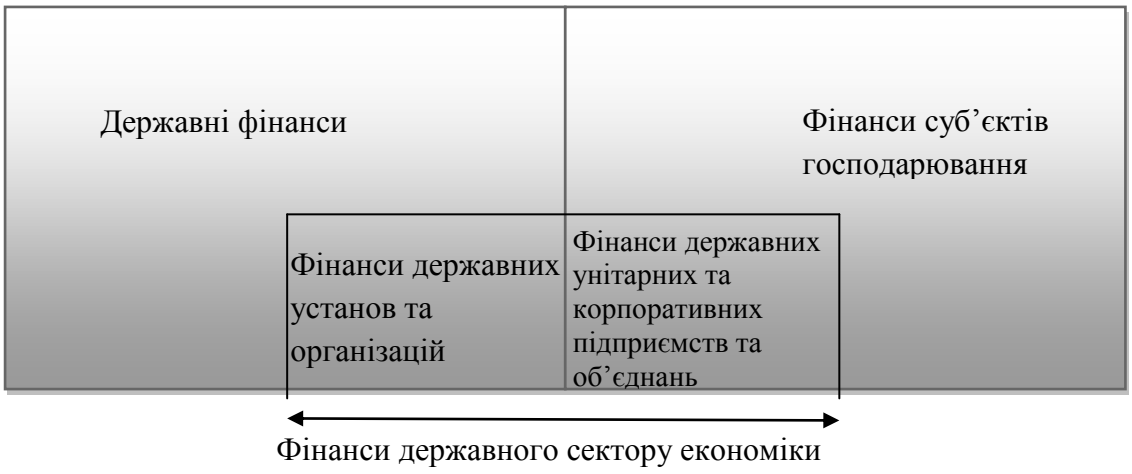


Рис. 1 Місце фінансів державного сектора економіки у складі фінансової системи України

Все це дає можливість стверджувати про невизначеність місця фінансів державного сектору економіки у складі фінансової системи країни.

Відповідно до цього Боярко І. М визначив місце фінансів державного сектора економіки у складі фінансової системи України можна представити у вигляді наступної схеми (рис. 1). [1]

По-іншому визначають місце фінансів державного сектора економіки у складі фінансової системи України такі науковці як Дехтяр Н. А. і Дайнека О. В. Вони стверджують, що: « Створення та функціонування фінансів державного сектора економіки має спільні риси з фінансами суб'єктів господарювання недержавної форми власності у сферах фінансових відносин, у формуванні фінансових ресурсів та в організації фінансів. Але їм притаманні і свої особливості, що полягають в першу чергу в тому, що засновником даних суб'єктів господарювання є держава, виконання функцій впливає на функціонування певних суб'єктів економічної системи, формування фінансових ресурсів здійснюється в основному за рахунок державних (бюджетних) коштів, їх діяльність направлена на виконання державою соціально-економічних функцій. На нашу думку, виділення фінансів державного сектора економіки окремою ланкою державних фінансів є досить обґрунтованим. Саме такий підхід дасть змогу чітко визначити ефективність функціонування державного сектора економіки та оцінити його внесок у формування фінансових ресурсів держави.» [5]

Незважаючи на велику кількість праць місце фінансів державного сектору економіки у складі фінансової системи України так і не визначено. Науковці розбігаються у думках, куди його краще віднести. А то і пропонують створити його як нову окрему сферу фінансової системи країни. Це питання потрібно вирішувати законодавчо, адже державний сектор України не є визначеним на законодавчому рівні і відповідно його фінанси є недопрацьованими.

Література:

1. Боярко І.М. Ефективність фінансів державного сектору економіки в системі управління соціально-економічним розвитком України : монографія / І. М. Боярко, Н. А. Дехтяр, О. В. Дейнека. – Суми : Університетська книга, 2012. – 165 с.
2. Фінанси: Підручник / За ред. СІ. Юрія, В.М. Федосова. - К.: Знання, Ф59 2008.-611с.

3. Калетнік Г. М. Державне регулювання економіки: Навчальний посібник / Г.М. Калетнік, А.Г. Мазур, О.Г. Кубай. – К.: "Хай-Тек Прес", 2011. – 428 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://pidruchniki.com/1146071838734/ekonomika/derzhavniy_sektor_ekonomiki_derzhavne_pidpriyemnitstvo
4. Господарський Кодекс України №436-IV від 16 січня 2003 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15
5. ДехтярН.А. Основи функціонування фінансів державного сектора я к складовоїфінансової системи / Н.А. Дехтяр, О.В. Дейнека //
Вісник Української академії банківської справи.- 2009.- 1 (26).- С. 58-64.

Котляр В. В., *студент VI курсу,*
УП ВНЗ «Центрально-Європейський університет»
Науковий керівник: Левченко О. М., к.е.н., доцент
УП ВНЗ «Центрально-Європейський університет»

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМТСВІ

Фінансове планування на підприємстві відіграє особливу роль в забезпеченні фінансової стабільності, оскільки воно пов’язане з ресурсним чинником – формуванням, розміщенням і використанням фінансових ресурсів та отримання прибутку на вкладений у господарську діяльність капітал.

*Актуальність теми доведена тим, що б*ез визначення фінансових можливостей та перспектив забезпечення сталого фінансового стану підприємство не може досягти стабільного економічного розвитку.

Метою дослідження є дослідження теоретичних і практичних основ фінансового планування на підприємстві та розробка пропозицій по удосконаленню даного процесу.

Об‘єктом дослідження виступає процес фінансового планування

Предметом дослідження є фінансові відносини, які виникають у процесі фінансового планування на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Для здійснення ефективного менеджменту на підприємстві необхідно обов’язково визначати майбутній обсяг фінансових ресурсів, прогнозувати можливий потенціал підприємства, оптимально пов’язати наявні можливості підприємства щодо випуску продукції з попитом і

пропозицією, що склалися на ринку, тобто здійснювати фінансове планування. Досвід як зарубіжних фірм, так і українських підприємств свідчить, що недооцінка планування, в тому числі фінансового, його ігнорування призводять до значних, нічим невиправданих економічних втрат, і в кінцевому рахунку до банкрутства [3]. Функція планування в системі управління підприємством є однією з головних, центральних функцій, що визначає кінцеві результати виробничо-збутової, економічної, фінансової й інвестиційної діяльності. У процесі планування визначаються основні напрямки розвитку підприємства. На основі маркетингових досліджень підприємство визначає види й обсяги продукції, потребу в ресурсах та ефективність їх використання, знижує ризик та сприяє пошуку найбільш придатних напрямів дій.

Місія фінансового планування – виявлення загальної потреби підприємства у фінансових ресурсах, у такому об'ємі, що буде забезпечувати йому нормальну діяльність на ряду з виконанням зобов'язань перед своїми кредиторами, такими як, банки, бюджет тощо. Також фінансове планування слугує унеможливленню понаднормативних та понадпланових витрат фінансових ресурсів, як по окремими підрозділам, так і по підприємству в цілому [1, 2]. Планування об'єднує структурні підрозділи підприємства спільною метою, надає всім процесам односпрямованості й скоординованості, що дозволяє найбільш повно й ефективно використовувати наявні ресурси, комплексно, якісно та своєчасно розв'язувати різноманітні завдання управління [1, 3].

Висновки та рекомендації. Можливо обґрунтувати наступні висновки. 1. Предметом планування на підприємстві є його ресурси. У процесі планування встановлюються їх необхідність, оптимальна кількість, напрями та термін використання, режим споживання, засоби поповнення. 2. Успішна робота підприємства значною мірою залежить від забезпеченості його необхідними ресурсами та ефективності їх використання. Здійснення цього можливе на основі планування

Література:

1. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности / Под общ. ред. В. И. Стражева. – 6-е изд., испр. и доп. – М.: Высш. шк.., 2017. – 398 с.

2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т.2. –К.: Ника-Центр, (серия «Библиотека финансового менеджера»; Вып. 3), 2002. – 720 с.
3. Левченко О.М., Бруй О.В. Фінансовий аналіз: Навч. посібник. Київ [Текст]: КАМЕМВ. 2011. – 256 с.

Лисак А. С., *студентка VI курсу,*
УП ВНЗ «Центрально-Європейський університет»
Науковий керівник: Левченко О. М., к.е.н., доцент
УП ВНЗ «Центрально-Європейський університет»

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ

Сучасна господарська практика потребує прийняття як зважених так і нетрадиційних рішень, які базуються на глибокому синтезі досягнень сучасної фінансової теорії та досвіді фінансового управління активами.

Актуальність теми полягає в тому, що питання управління активами підприємств стають все більш необхідними.

Метою дослідження є визначення шляхів підвищення ефективності управління активами.

Об'єктом дослідження визначені активи підприємства.

Предметом дослідження виокремлені принципи управління активами як найбільш мобільною частиною майна.

Виклад основного матеріалу. Ефективно управляючи оборотними активами можна достатньо швидко досягти позитивних результатів у фінансовому оздоровленні підприємства. Розробка стратегії фінансового оздоровлення організацій обов'язково включає розробку принципів управління оборотними активами як найбільш мобільною частиною майна. За результатами аналізу ефективності використання оборотних коштів досліджуваного підприємства у сфері управління оборотними активами необхідно здійснити такі заходи: 1. прискорення оборотності загальної суми оборотних активів. Це завдання управління оборотними активами реалізується шляхом збільшення частини активів з високою оборотністю й зменшення частини активів, як обертаються повільно; 2. підтримка достатньої суми

оборотних активів для підтримки платоспроможності підприємства за поточними фінансовими зобов'язаннями. Це управлінське завдання реалізується за допомогою постійного контролю над розміром оборотних активів у грошовій, абсолютно ліквідній формі; 3. забезпечення підвищення рентабельності оборотних активів, шляхом своєчасного використання тимчасово вільних залишків грошових активів; 4. мінімізація ризиків і втрат, пов'язаних з формуванням і використанням оборотних активів. Система управління оборотними активами розробляється в такій послідовності (табл. 1).

Таблиця 1

Система управління оборотними активами

№ п/п	Характеристика елементів системи управління оборотними активами
I	Аналіз оборотних активів: 1 етап – динаміка, темп росту і приросту, порівняння обсягів; 2 етап – динаміка структури основних видів оборотних активів; 3 етап – тривалість і структура основних видів оборотних активів; 4 етап – рентабельність та інтегральний показник ранжування 5 етап – склад основних джерел фінансування
II	Вивчення принципових підходів (політики) щодо формування оборотних активів підприємства (консервативний, помірний, агресивний)
III	Оптимізація обсягів оборотних активів: 1 етап – визначення раціональної структури оборотних активів 2 етап – розрахунок розміру оборотних активів
IV	Оптимізація постійної та змінної частин оборотних активів
V	Забезпечення необхідної ліквідності, рентабельності та мінімізації втрат оборотних активів
VI	Оптимізація структури джерел фінансування оборотних активів: підсистема управління запасами; підсистема управління дебіторською заборгованістю та формування кредитної політики (аналіз; формування принципів, системи кредитних умов, стандартів оцінки покупців, процедури оплати, сучасних форм рефінансування; побудова ефективних систем контролю за рухом і своєчасною оплатою); підсистема управління грошовими активами (особливо короткостроковими фінансовими вкладеннями, як формою тимчасового використання вільного залишку грошових активів).

Висновки та рекомендації. Більш ефективне використання оборотних фондів передбачає перш за все вирішення конкретних завдань з економії сировини, матеріалів, палива, електроенергії. Прийнято розрізняти джерела і шляхи економії матеріальних ресурсів.

Література:

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т.2. –К.: Ника-Центр, (серия «Библиотека финансового менеджера»; Вып. 3), 2002. – 720 с.
2. Левченко О.М., Бруй О.В. Фінансовий аналіз: Навч. посібник. Київ [Текст]: КАМЕМВ. 2011. – 256 с.

Лямець Н. В., *студентка VI курсу,*
УП ВНЗ «Центрально-Європейський університет»
Науковий керівник: Левченко О. М., к.е.н., доцент
УП ВНЗ «Центрально-Європейський університет»

ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ: РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ

Істотна роль у досягненні стабільного фінансового становища належить аналізу.

Актуальність теми підтверджується тим, що аналіз фінансового стану окремо взятого господарюючого суб'єкта, дозволяє виявити недоліки організації фінансів.

Метою дослідження є розробка рекомендацій з поліпшення фінансового стану на підставі його фінансової звітності.

Об'єктом дослідження є фінансова звітність за звітні періоди господарської діяльності підприємства.

Предметом дослідження виступають результати діяльність компанії.

Виклад основного матеріалу. Інформаційною базою для проведення аналізу фінансово-економічного стану підприємства служить фінансова звітність - це система показників, що характеризує результати й відбиває умови її роботи за минулий період. За відомостями, що втримуються у звітах, озрізняють управлінську і фінансову звітність, рис. 1.

Аналіз фінансово-економічного стану підприємства в основному базується на фінансовій (зовнішній) бухгалтерській звітності підприємства. У фінансовому звіті підприємства – Баланс (Звіт про фінансовий стан) [1] активи підприємства розміщені у трьох розділах, а для суб'єктів малого підприємництва і представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності

національними положеннями (стандартами) встановлюється скорочена за показниками фінансова звітність у складі балансу і звіту про фінансові результати, форма і порядок складання яких визначаються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 25 "Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва", затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 25 лютого 2000 року N 39 [2], рис. 2.

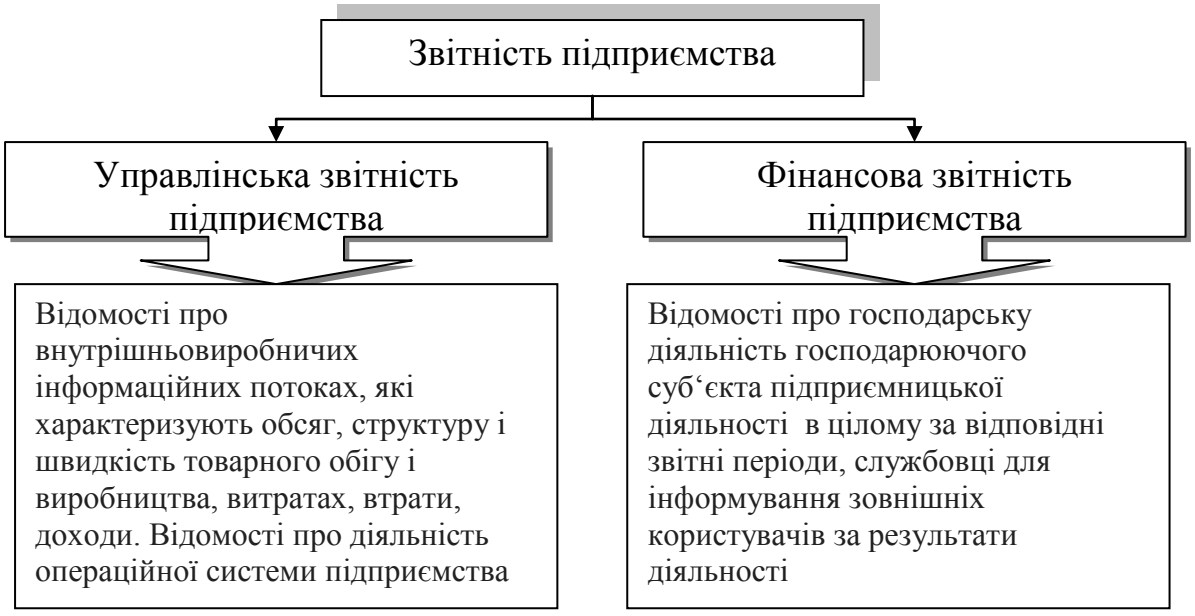


Рис. 1 Види звітності підприємства та їх коротка характеристика

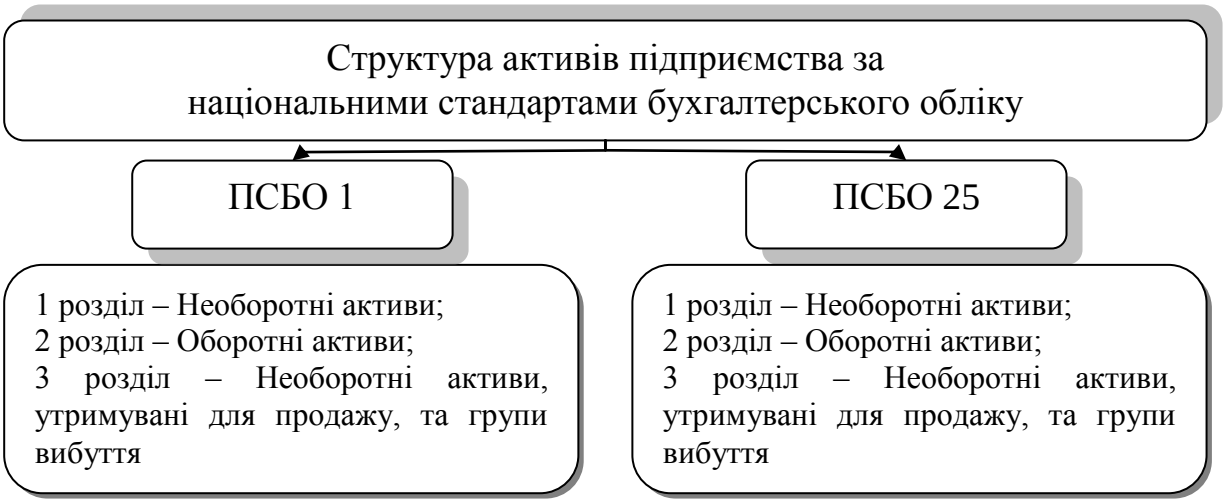


Рис. 2 Характеристика структури активів підприємства за П(С)БО

Фінансова звітність утворює єдине ціле звітних документів.

Висновки та рекомендації. Оскільки фінансова звітність показує результати діяльності підприємства за минулий період, отже оцінюється нинішній стан, ґрунтуючись на застарілих даних.

Література:

1. ПСБО N1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» затверджене наказом МФУ № 73 від 07.02.2013 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua;

2. ПСБО 25 "Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва", затвердженим наказом МФУ від 25 лютого 2000 року N 39 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua;

Шконда О. В., *студентка VI курсу,*
УП ВНЗ «Центрально-Європейський університет»
Науковий керівник: Левченко О. М., к.е.н., доцент
УП ВНЗ «Центрально-Європейський університет»

ФІНАНСОВІ РИЗИКИ: ЗАХОДИ З НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ

При розробці будь-якої фінансової стратегії розвитку підприємства необхідно пам'ятати про те, що фінансова діяльність будь-якого господарюючого суб'єкта у всіх її формах пов'язана з численними ризиками, ступінь впливу яких на результати цієї діяльності може бути дуже істотна.

Актуальність теми підтверджується тим, що стратегія підприємства повинна забезпечувати високі темпи стійкого зростання його операційної діяльності при одночасній нейтралізації загрози його банкрутства в майбутньому періоді.

Метою дослідження є певні внутрішні механізми фінансової стабілізації підприємства.

Об'єктом дослідження виступає забезпечення тривалого фінансової рівноваги підприємства в процесі свого майбутнього економічного розвитку

Предметом дослідження є забезпечення фінансової рівноваги в тривалому періоді.

Виклад основного матеріалу. Як правило, під фінансовим ризиком розуміється ймовірність виникнення несприятливих фінансових наслідків у формі втрати

доходу або капіталу в ситуації невизначеності умов здійснення його фінансової діяльності. Фінансові ризики підприємства характеризуються великим розмаїттям, однак, з огляду на напрямки нашого дослідження, ми звернемося тільки до двох, рис. 1.

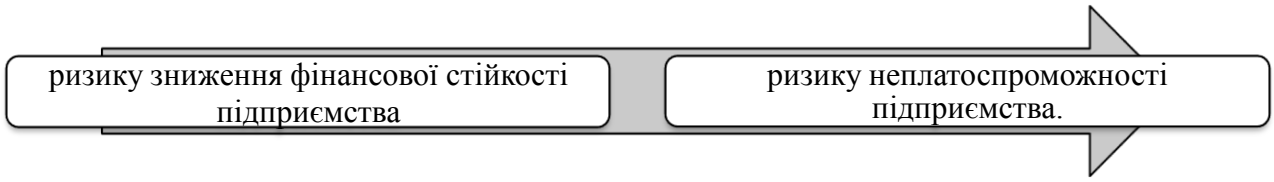


Рис. 1 Фінансові ризики підприємства

Ризик зниження фінансової стійкості (або порушення рівноваги фінансового розвитку) підприємства генерується недосконалістю структури капіталу (надмірною часткою використання позикових коштів), що породжує незбалансованість позитивного і негативного грошового потоків підприємства за обсягами, оскільки використання позикових коштів пов'язано для підприємства з певними, часом значними витратами. У складі фінансових ризиків за ступенем небезпеки (генерування загрози банкрутства підприємства) цей вид ризику відіграє провідну роль. Цей ризик виявився для досліджуваного підприємства досить високим, так частка позикових коштів в структурі капіталу коливалася в ці роки на рівні 64 - 65%.

Ризик неплатоспроможності (або ризик незбалансованої ліквідності) підприємства генерується зниженням рівня ліквідності оборотних активів, що породжує розбалансованість позитивного та негативного грошових потоків підприємства в часі. За своїми фінансовими досліджень цей вид ризику також відноситься до числа найбільш небезпечних. Яскравим проявом цього ризику є відсутність підприємства власного оборотного капіталу, що означає перевищення його поточних зобов'язань над поточними активами.

Система внутрішніх механізмів нейтралізації фінансових ризиків може включати в себе кілька методів, до числа яких відносяться: уникнення ризиків, лімітування концентрації ризику, диверсифікація, розподіл ризиків, самострахування і ін.

З метою нейтралізації ризику зниження фінансової стійкості підприємства можна запропонувати використовувати будь-які з існуючих методів. До найбільш прийнятних рекомендацій можна віднести:

1. В рамках усунення ризику порушення рівноваги фінансового розвитку можна застосовувати такі заходи як:

- ➲ відмова від здійснення фінансових операцій, рівень ризику за якими надмірно високий;
- ➲ відмова від надмірного використання оборотних активів в низьколіквідних формах (ТМЗ і дебіторської заборгованості). Підвищення рівня ліквідності активів дозволить знизити ризик неплатоспроможності підприємства в майбутньому періоді.

2. Використання механізму обмеження концентрації фінансових ризиків для підприємства може бути реалізовано завдяки розробці (встановлення) системи фінансових нормативів і лімітів. З метою усунення ризику втрати платоспроможності підприємству необхідно встановити граничний розмір (питома вага) дебіторської заборгованості і запасів.

3. Уникнення ризику зниження платоспроможності, інфляційного та кредитного ризиків можливо шляхом встановлення максимального періоду відволікання коштів в дебіторську заборгованість. Зниження концентрації кредитного ризику також можливо шляхом встановлення максимального розміру товарного (комерційного) і споживчого кредитів, які подаються покупцеві.

4. Забезпечення компенсації можливих фінансових втрат за ризиками за рахунок передбачення системи штрафних санкцій - шляхом включення в умови контракту з контрагентами необхідних розмірів штрафних санкцій, пені, штрафів та ін. Форм фінансових санкцій у разі порушення ними своїх зобов'язань. Бажано отримання від контрагентів певних гарантій у формі поручительств, гарантійних листів і ін.

Висновки та рекомендації. Розглянуті методи управління свідчать про широкий діапазон можливостей фінансової стабілізації підприємства за рахунок використання його внутрішніх механізмів. З метою уникнення фінансового краху в майбутньому, а також погіршення показників фінансово-

господарської діяльності необхідно не тільки передбачити фінансові ризики, а й нейтралізувати їх негативні фінансові наслідки.

Література:

1. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности / Под общ. ред. В. И. Стражева. – 6-е изд., испр. и доп. – М.: Высш. шк.., 2017. – 398 с.

2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т.2. –К.: Ника-Центр, (серия «Библиотека финансового менеджера»; Вып. 3), 2002. – 720 с.

3. Левченко О.М., Бруй О.В. Фінансовий аналіз: Навч. посібник. Київ [Текст]: КАМЕМВ. 2011. – 256 с.

Білик О. І., *доцент*
кафедри адміністративного та фінансового менеджменту
Національний університет «Львівська політехніка»
Кабацій А. С., *студентка гр.УААМ -21з*
спеціальності «Публічне управління та адміністрування»
спеціалізації «Адміністративний менеджмент»
Національний університет «Львівська політехніка»

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

Складовою фінансового ринку є страховий ринок – другий за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових організацій. Відповідно збільшення темпів приросту фінансового ринку, його інтернаціоналізація, веде до збільшення рівня впливу страхових компаній на розподіл грошових коштів таким чином, щоб забезпечити їх приріст в загальному обсязі фінансових активів. Але, даний сектор економіки України все ще потребує удосконалення в різних нормативно-правових, організаційних і фінансових аспектах.

Засадничі основи страхування, фінансового контролю у організаціях даного сектору і методики його впровадження досліджували такі вчені: Бутинець Т.А., Говорушко Т. А., Дікань Л.В., Олійник В. М., Пантелеєв В.П., Пацурія Н. Б., Попова І.В., Приказюк Н. В., Прокопенко Ж. В., Ротова Т., Румянцев А.В., Світлична О.С., Сташкевич Н.М., Тараненко О.О., Шевчук О.В., Фастунова В.О., Шолойко А.С.

Бовсуновська Г. С. розглядає фінансовий контроль страхової компанії, як один з методів фінансового механізму страхування поряд з такими методами, як фінансовий аналіз, фінансове планування і прогнозування, фінансове забезпечення [1]. Погоджуємося, що фінансовий контроль є одним із видів фінансової діяльності держави з перевірки суб'єктів господарювання за рахунок застосування методів контрольної діяльності у відповідності до чинного законодавства, що дозволяє виявити недоліки у фінансовій звітності підприємств, установ, організацій в процесі створення, розподілу, використання грошових фондів. Об'єктами державного фінансово-економічного контролю виступають збереження й ефективне використання ресурсів, а також відповідність вимогам законодавства фінансово-господарських операцій страхової компанії.

Отже, Світлична О. С. та Сташкевич Н. М. вбачають мету здійснення контролю страхових компаній в оцінюванні відхилень фактичних показників діяльності страхової організації та її структурних підрозділів від планових (бюджетних), з'ясуванні причин виявленої динаміки, а також координації інформаційного, методичного та консультаційного забезпечення управлінських рішень [3].

Попова І. В. стверджує, що мета фінансового контролю полягає у забезпеченні платоспроможності страхових організацій; захисті прав споживачів фінансових послуг; захисті прав інвесторів та акціонерів.

Найбільш важливою для страховика є саме система внутрішнього фінансового контролю, яка будується за ієрархічним підходом, відповідно до якого фінансовий контроль має будуватися на різних рівнях управління. На вищому рівні суб'єктом його організації є власник страхової, а реалізація контрольних функцій здійснюється спеціальною службою внутрішнього аудиту. Особливість організації системи внутрішнього контролю в страховій компанії полягає в тому, що в головному офісі знаходяться всі інституціональні відділи, які здійснюють внутрішній контроль, а відділи продаж страхових

послуг (регіональні, міські, обласні) реалізують функціональний контроль та самоконтроль [3].

Аудит страхової діяльності – це незалежна перевірка бухгалтерської (фінансової) звітності страховика з метою встановлення достовірності бухгалтерської звітності в усіх аспектах діяльності, відповідності звітів нормам чинного законодавства України Внаслідок глобалізації та інтенсивної конкуренції ризики зростають, і управління ризиками стає невід'ємною частиною успіху майже кожної організації, особливо для страхового сектора, через їх ризикований бізнес, оскільки ризики пов'язані з кожним клієнтом у бізнесі та їхнім власним ризиком. Страхові компанії є основним бізнесом управління ризиками. Компанії керують ризиками як своїх клієнтів, так і їх власними ризиками. Це вимагає інтеграції управління ризиками в системі. Процес управління ризиками складається з ряду кроків, які встановлюють контекст, визначають, аналізують, оцінюють, обробляють, контролюють та повідомляють про ризики, які дозволяють постійно вдосконалювати процес прийняття рішень. Впровадження організації з управління ризиками може зменшити непередбачені сюрпризи. Цим самим покращує зв'язок та забезпечує вищому керівництву короткий опис загроз, з якими може зіткнутися організація, тим самим допомагаючи їм у кращому прийнятті рішень.

Державний нагляд з боку цієї установи за платоспроможністю страхових компаній здійснюється через формування нормативної бази, яка регулює та забезпечує законність страхової діяльності, а також з допомогою методі, які описані у попередньому розділі.

Говорячи конкретно про внутрішній фінансовий контроль страховиків, варто відзначити, що здебільшого, цей процес здійснюється за допомогою інформаційних систем та Internet-Технологій. Але, в Україні фінансовий контроль важко здійснити через значні відмінності в обліку, фінансовій, законодавчій податковій сферах, низький рівень комп'ютеризації бухгалтерського обліку Проблеми фінансового контролю страховиків:

– неподання або несвоєчасне подання до Нацкомфінпослуг звітності

– недотримання вимог платоспроможності, формування та розміщення коштів страхових резервів

– порушення вимог Ліцензійних умов провадження страхової діяльності

– порушення вимог Ліцензійних умов провадження обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів

– порушення вимог Положення про обов'язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів, якими представлені страхові резерви з видів страхування, інших, ніж страхування життя

– порушення норм достатності статутного капіталу;

– порушення умов формування системи бухгалтерського обліку та аналізу

Можливі шляхи вирішення проблем фінансового контролю страховиків:

– впровадження системи андерайтингу з метою прийняття чи оптимізації ризиків;

– обов'язкове впровадження посади головного бухгалтера чи створення відділу бухгалтерії;

– обов'язкове проведення аудиту річної фінансової звітності страхової організації і оприлюднення аудиторських висновків з метою залучення нових інвесторів;

– підвищення платоспроможності і фінансової стабільності страховиків шляхом забезпечення достатності власних джерел фінансування та власних оборотних засобів;

– прийняття нових законів, які регулюють питання фінансового контролю страхової компанії

– Отже, незважаючи на прийняті закони, удосконалення методики складання звітності, регулярне проведення перевірок, страховий ринок все ще є недосконалим, де мають місце часте порушення ліцензійних умов, відхилення

від Статуту компанії, тіньові схеми ведення бізнесу, низький рівень платоспроможності і ліквідності страховика.

Література:

1. Бовсуновська Г. С. Сутність та особливості структурної організації механізму розвитку страхування в Україні / Г. С. Бовсуновська. // Ефективна економіка. – 2015. – № 11. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_11_57.
2. Світлична О.С., Сташкевич Н.М. Управління фінансами страхових організацій: Навч. пос. – Одеса: Атлант, 2015 – 258 с.
3. Попова І.В. Фінансовий контроль страхових організацій / І.В. Попова // дис. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. – Київ. – 2015. – 270 с.

Світлична О. О., *студентка*
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
Науковий керівник: Костакова Л .Д., асистент
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

БОРГ — ОСНОВА ГРОШЕЙ

«Якби в нашій грошовій системі не було боргів, то не було б ніяких грошей» Мэрринер Экклес

Невід’ємною частиною сучасного буття є гроші. Щодня, людство стикається з ними в усіх сферах життя. У суспільстві, гроші становлять основну ціннісну міру і є загальним еквівалентом. Не існує системи, що настільки приймається як належне і розуміється неправильно, як грошова система. Займаючи майже релігійні масштаби, встановлена грошова система існує як одна з найбільш незаперечних форм віри, які тільки є. Отже, розуміння цієї системи необхідно, щоб зрозуміти чому людство живе саме так, а не інакше.

Створення грошей - життєво важлива інформація, якою мало хто цікавиться [2].

На жаль, економіка часто здається заплутаною і нудною. Нескінченні потоки фінансового сленгу у купі з математикою, лякають і швидко

відвертають людей від спроб зрозуміти все це. Проте, існує факт: складність, приписувана фінансовій системі є лише міражем, створеним для того, щоб приховати одну з головних соціально-паралізуючих структур, яку коли-небудь зазнавало людство [3].

Так, що ж таке гроші і звідки вони беруться? Кілька років тому центральний банк США, випустив документ з назвою «Сучасна грошова механіка». Ця публікація роз'яснює практику створення грошей установами. На вступній сторінці документа оголошене його завдання: «Мета цього буклету - описати базовий процес створення грошей в банківській системі часткового резервування» [3]. Тож, якщо вірити змісту даного документу, то гроші - це не що інше як борг, коли борг, в свою чергу - це гроші [1].

Виходячи з цих рядків, процес створення грошей буде виглядати приблизно так: Уряд країни вирішує, що йому потрібні гроші. Він звертається до Центрального банку (ЦБ) і запитує, наприклад, 10 мільярдів монет. ЦБ погоджується на покупку 10 мільярдів державних облігацій. Паралельно з цим, уряд бере кілька аркушів паперу, надає їм офіційний вид і називає їх казначейськими облігаціями, вартість яких дорівнює 10 мільярдам. Ці облігації, уряд надсилає до Центрального банку. У свою чергу, ЦБ випускає багато своїх презентабельних папірців. Тільки на цей раз вони називаються банкнотами Центрального банку, яким також встановлюється вартість в 10 мільярдів монет. Потім, ЦБ обмінює ці банкноти на облігації. Як тільки обмін завершується, держава бере 10 мільярдів в банкнотах Центрального банку і кладе їх на банківський рахунок. В результаті цього вкладу, паперові банкноти офіційно стають законним засобом платежу, додаючи 10 мільярдів до обсягу грошової маси країни. І ось воно! Створено 10 мільярдів в нових грошах з нічого.

Це дивовижний парадокс - гроші були створені з боргу. Але, у нього, є інша сторона медалі: по суті, коли ЦБ міняв облігації на гроші, які були створені з нічого, держава, автоматично, пообіцяла повернути ці гроші Центральному банку [3].

Отже, обмін був проведений і тепер 10 мільярдів монет знаходяться на рахунку комерційного банку. І тут починається найцікавіше. Слідуючи вказівкам і беручи до уваги резервні вимоги «Сучасної грошової механіки» «Банк повинен підтримувати передбачені законом резерви, рівні встановленому відсотку від його вкладів. Згідно з діючими правилами, резервні вимоги по відношенню до більшості операційних рахунків складають 10%». Це означає, що при вкладі в 10 мільярдів монет 1 мільярд (10%), утримується як необхідний резерв. Тоді як інші 9 мільярдів вважаються надмірним резервом і можуть бути використані в якості основи для нових позик. Ці 9 мільярдів були створені з нічого на підставі існуючого вкладу в 10 мільярдів. Іншими словами, 9 мільярдів можуть бути створені з нічого просто тому, що є попит на таку позику і є внесок на 10 мільярдів, щоб задовольнити резервні вимоги [1].

Припустимо, що особа «Х» заходить в даний банк і бере в борг знову доступні 9 мільярдів монет. Далі, особа «Х», що є позичальником візьме і покладе ці гроші на свій банківський рахунок, де вони знову стануть частиною резервів банку. 10% відокремлюються і, в свою чергу, 90% від 9 мільярдів або 8,1 мільярда доступні тепер як новостворені гроші для нових позик. І, зрозуміло, ці 8,1 можуть бути позичені і вкладені знову, створюючи додаткові 7,2 мільярда і ще 6,5 мільярда ... і ще 5,9 мільярда ... і т.д.

Цей позиковий цикл створення депозитних грошей технічно може тривати до нескінченності ... Виходить що, в середньому, може бути створено близько 90 мільярдів понад початкових 10 мільярдів [1]. Інакше кажучи: при кожному внеску, який коли-небудь відбувався у банківській системі, може бути створено з нічого майже в дев’ять разів більше грошової маси.

«Тож, кожна монета в нашому гаманці кимось комусь видана в борг. Тому, слід пам'ятати: єдиний спосіб створити гроші - взяти в борг» [4].

Таким чином, підводячи підсумки слід зазначити, що якби кожен мешканець країни, включаючи державу, міг би сплатити свої заборгованості, то гроші взагалі б зникли з обігу.

Література:

1. Современная денежная механика. учебное пособие по банковским резервам и росту депозитов. // Федеральный Резервный Банк Чикаго. – 2012. — 50 с.
2. Гроші // Словник фінансово-правових термінів / за заг. ред. д. ю.н., проф. Л. К. Воронової. — 2-е вид., переробл. і доповн. — К. : Алерта, 2011. — 558 с.
3. Маргарет Этвуд. История долгов наших. Долги и тёмная сторона богатства. — М. : Текст, 2010. — 38 с.
4. Мировой кризис - хроника и комментарии // World Crisis. – 2002. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://worldcrisis.ru/.

Petrushka O. V., Ph.D. in Economics,
Senior Lecturer of Department of Finance named after S.I. Yuriy
Ternopil National Economic University

WAYS OF REFORMING A SINGLE SOCIAL CONTRIBUTION IN UKRAINE

For the effective performance of functions of state pension insurance its adequate resource support is crucial. Taking into account the specific features of state pension insurance, the mechanism of revenue mobilization of the Pension Fund of Ukraine affects all economic actors and the nature of their relations. In our opinion, the priority task in considering the question of the mechanism functioning of the Pension Fund's incomes mobilization is taking measures to increase own incomes of the Pension Fund of Ukraine. This will increase the financial stability of this institution in the long run, and, therefore, guarantee the proper performance of the state pension insurance functions. The fulfilment of this strategically important task depends on two factors: the establishment of the optimal amount of the contribution rate to the compulsory state pension insurance (SSC) and the expansion of the base for the calculation of this contribution.

Exploring the potential a possible increase in the single social contribution towards mandatory state pension insurance, it should be noted that the contributions provided, as a source of income for the Pension Fund, simultaneously serve as expenses for employers and employees. In the context of easing the customs

restrictions on the movement of goods, labour and capital, the establishment of excessively high rates of contributions in a particular country in comparison with the other states causes the transfer of business to states with a more favourable regime for paying contributions to state pension insurance. In addition, the possible increase in contributions to state insurance will lead to an increase in illegal employment and unofficial wage payments, and will have negative consequences for employment.

Measures to optimize tariffs for state pension insurance provide a possible redistribution of the burden between the employer and the employees in order to increase the motivation of economic actors to participate in state pension insurance and extend insurance rights.

It is strategically important to reform the pension system of Ukraine gradually to change the structure of the contribution to state pension insurance, which will increase the burden on working people and reduction of the burden on employers. This will help the practice of distributing contributions between employers and employees in European countries approximate [1]. Measures to redistribute the burden of paying a contribution to state pension insurance (as a part of a single social contribution) from an employer to a hired employee will promote reduction the fiscal burden on employers and reduction their motives to avoid the legal remuneration of wage earners. In addition, an increase in the amount of contributions which are deducted from the wages of employees will, lead to a weakening of detention in the domestic community and a reduction of unwarranted electoral expectations in Ukraine. However, concerning our opinion, the implementation of this task has to precede the implementation of several conditions. Primarily implementation has to proceed for increasing of the contributions size to state pension insurance paid by hired workers, there are measures aimed at increasing official employment and legal wages of employees. It should be noted that the expected effect of reforming the structure of the insurance tariff cannot be achieved without increasing the real rights of employees in the management of the Pension Fund of Ukraine.

Summing up the existing research on the existing potential for raising the rate of a single social contribution in order to increase the income of the Pension Fund of

Ukraine, we can note that today it is exhausted. Therefore, the possible way to increase the Pension Fund's incomes is to expand the base of the calculation of a single social contribution. In this context, there is a wide scope for the implementation of measures envisaging an increase in the proportion of legally employed population and an increase in official wages [2, p. 32-36]. The main direction of expanding the basis for calculating contributions to state pension insurance, due to their economic properties, is the increase in real wages. Taking in to consideration the fact that the functioning of the economic system occurs in conditions of liberalization of foreign trade, the implementation of measures aimed at increasing the competitiveness of products and services produced in Ukraine comes to the fore.

It is important for the Pension Fund of Ukraine to ensure proper transparency of the importance of strengthening the motivational factors of economic entities to participate in state pension insurance. To this end, it is imperative to introduce the practice of regular publishing a report about the implementation of the budget of the Pension Fund of Ukraine. For the formation of an effective civil society, it is important to provide detailed information on the formation of its budget incomes, which would enable the analysis of the contribution of various participants to the budget of the Pension Fund of Ukraine. In addition, deployed information on the formation and use of the budget funds of the Pension Fund of Ukraine will enable us to understand the real sources of financial support for retirement benefits, the role of the State Budget in filling the budget of the Pension Fund of Ukraine, the size of its deficit, etc.

References:

1. Pension reform and ECV: what to expect. URL: https://taxlink.ua/ua/news/e0ZtV9r.

2. Yushko S. V. Loading on the fund of labour remuneration of economic entities as a factor in the shadowing of incomes of citizens. *Finance of Ukraine.* 2013. № 2. P. 32-45.

Німець І. І., *студентка*
кафедри економіки та підприємництва,
Львівський інститут ПрАТ «ВНЗ «МАУП»
Науковий керівник :Гураль Н. Р,. к.е.н.,
доцент кафедри економіки та підприємництва,
Львівський інститут ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

СУЧАСНИЙ СТАН СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Сьогодні, розвиток фінансових ринків відбувається під впливом фінансово-економічних, політичних та соціальних проблем, тому основними напрямками стабілізації економіки та забезпечення суспільного добробуту є саме їх збалансування в та ефективне функціонування.

Страховий ринок посідає важливе місце в системі фінансових механізмів захисту суспільства від несприятливих подій, будучи однією з найважливіших частин економічної інфраструктури країни. Тому, саме стабільний розвиток вітчизняного страхового ринку та підвищенням ролі страховиків, позитивно впливатиме на зацікавленість іноземних інвесторів до розширення власного бізнесу в Україні і таким чином сприятиме розвитку економіки вцілому.

Визначенням основних проблем страхового ринку України та шляхів їх вирішення займалися такі вітчизняні вчені як, В. Базилевич, О. Вірбулевська, Л. Позднякова, Л. Гутко, Н. Ткаченко, С. Осадець, Н. Внукова, Т. Говорушко, Є. Гендзехадзе, К. Граве, О. Філонюк, Р. Пікус, З. Шелудько та інші.

Система стійких економічних відносин між покупцями (споживачами, вигодонабувачами), посередниками і продавцями, пов’язаних із формуванням попиту, пропозиції та ціни на прямий страховий захист і перестрахування, які матеріалізуються у страхових, перестрахувальних і супутніх послугах у певній країні, групі країн чи міжнародному масштабі, що піддається регулюванню. Надзвичайно складна багаторівнева система, яку утворює низка взаємопов’язаних і взаємообумовлених підсистем: страхових продуктів, тарифів, організації продажу і формування попиту, інфраструктури тощо [5, с. 13].

Впродовж останніх докризових років страховий ринок динамічно розвивався, зростала капіталізація страховиків. Рівень охоплення страхуванням наземних транспортних засобів перевищував 50 відсотків, ризиків цивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів – 70 відсотків. За темпами приросту премій страховий ринок у докризові роки далеко випереджав інші галузі економіки країни. З'явилися страхові компанії як з іноземними, так і вітчизняними інвестиціями, які надають послуги європейського рівня, впроваджують сучасні технології, готують кваліфіковані кадри, підтримують належний рівень сервісу, дотримуються показників ліквідності та платоспроможності [4].

Сьогодні, ринок страхових послуг є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на 30.06.2018 становила 291, у тому числі страхові компанії, що здійснюють страхування життя – 31 компанія, страхові компанії, що здійснюють страхування видів, інших, ніж страхування життя– 260 компаній. Станом на 30.06.2017 – на ринку функціонувало 300 компаній, у тому числі страхові компанії, що здійснюють страхування життя – 36 компаній, страхові компанії, що здійснюють страхування видів, інших, ніж страхування життя – 264 компанії.

Бачимо, що кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення, так станом на 30.06.2018 порівняно з аналогічною датою 2017 року, кількість компаній зменшилася на 9 одиниць.

Однак, у порівнянні з І півріччям 2017 року на 2 202,5 млн. грн. (10,4%) збільшився обсяг надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій збільшився на 3 237,3 млн. грн. (24,0%).

Збільшення валових страхових премій відбулося майже по всіх видах страхування, а саме:

- автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, "Зелена картка"): збільшення валових страхових платежів на 937,2 млн. грн. (18,6%);

- страхування життя: збільшення валових страхових платежів на 487,7 млн. грн. (39,2%);

- страхування кредитів: збільшення валових страхових платежів на 443,8 млн. грн. (3 рази);

- страхування відповідальності перед третіми особами: збільшення валових страхових платежів на 419,7 млн. грн. (37,1%);

- страхування від нещасних випадків: збільшення валових страхових платежів на 316,0 млн. грн. (61,0%);

- страхування майна: збільшення валових страхових платежів на 285,3 млн. грн. (10,0%);

- медичне страхування: збільшення валових страхових платежів на 263,8 млн. грн. (18,7%);

- страхування медичних витрат: збільшення валових страхових платежів на 139,6 млн. грн. (34,7%);

- страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ: збільшення валових страхових платежів на 105,0 млн. грн. (5,2%) [1].

Слід відмітити, що питома вага чистих страхових премій у валових страхових преміях за I півріччя 2018 року становила 71,5%, що на 7,8 в.п. більше в порівнянні з I півріччям 2017 року.

Також, протягом аналізованого періоду збільшилась кількість укладених договорів страхування на 10 046,5 тис. одиниць (або на 11,2%).

Водночас, сьогодні багато проблем страхового ринку залишаються не вирішені. Як наслідок, страховий ринок не забезпечує потреб суспільства в сучасних страхових послугах.

На ринку існують страхові компанії, які практикують демпінг, не забезпечуючи при цьому виконання взятих на себе зобов’язань, прикриваючись недостовірною звітністю, яка не дає змоги оцінити реальний фінансовий стан таких страховиків, що спотворює можливість споживача зробити усвідомлений вибір.

Розвиток страхового ринку гальмує недосконале, застаріле законодавство, неефективні, непрозорі, непередбачувані та вибіркові правила державного регулювання і нагляд. Заходів, що вживаються для фінансового оздоровлення страховиків, виведення з ринку тих страховиків, які не мають можливості найближчим часом покращити свій незадовільний фінансовий стан, не достатньо.

На неналежному рівні забезпечуються потреби ринку в кваліфікованому персоналі, насамперед, страхових агентів, андерайтерів, актуаріїв, страхових інженерів, страхових детективів. Через значний обсяг непокритих страхуванням ризиків у держави та в суспільстві бракує коштів на відшкодування шкоди або виникає необхідність використання коштів державного, місцевих бюджетів і суспільних фондів.

Водночас, розвиток страхування великих ризиків, зокрема, в енергетичній та будівельній сферах, аграрному секторі, ризиків за масовими видами страхування, зокрема, медичного страхування, страхування життя та формування потужного довгострокового фінансового ресурсу через залучення заощаджень домашніх господарств та корпорацій до інвестиційного процесу неможливий без реформування страхового сектора економіки [4].

Сьогодні, держава повинна подбати про відродження первинної ролі страхування як суспільнокорисної функції захисту майнових інтересів громадян, суб'єктів економічної діяльності та держави на основі розбудови конкурентоспроможного, відкритого, платоспроможного, оснащеного найсучаснішими інфраструктурою, технологіями страхового ринку з привабливим і широким асортиментом якісних страхових послуг та інструментів, гарантованим рівнем захисту прав споживачів та сучасними методами регулювання і нагляду із залученням інститутів саморегулювання.

Література:

1. Головне управління статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

2. Конституція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgiin/laws/main.cgi?page=1&nreg=254%EA%2F96-%E2%F0.

3. Про Страхування : Закон України від від 07.03.96р. № 85/ 96-ВР [Електронний ресурс] // Законодавство України. – Режим доступу : http : // https://forinsurer.com/public/03/03/07/1089
4. Стратегія розвитку страхового ринку України на 2012 – 2021 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ufu.org.ua/about/activitiesinitiatives/5257.
5. Фурман В.М. Страховий ринок в Україні: проблеми становлення та стратегія розвитку: Автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.04.01 / В.М. Фурман ; Держ. установа "Ін-т економіки та прогнозування НАН України". – К., 2006. – 36 с.

Пернарівський О. В., *к.е.н.,*
доцент кафедри банківської справи та фінансового моніторингу,
Університет ДФС України

КРЕДИТНИЙ РИЗИК ЯК ЧИННИК ПОДАТКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Створення резервів для відшкодування втрат за кредитними операціями банків є методом управління кредитним ризиком, суть якого полягає в акумуляції частини коштів, які надалі використовуються для компенсації неповернених кредитів. Цей підхід базується на принципі обачності, згідно з яким кредитні портфелі банків оцінюються на звітну дату за чистою вартістю, тобто з урахуванням можливих втрат за кредитними операціями. Для покриття цих втрат передбачається створення спеціального резерву переведенням частини коштів банку на окремі бухгалтерські рахунки, з яких у разі неповернення кредиту списується відповідна сума. Якщо такий резерв не сформований, то втрати по кредитних операціях відшкодовуються за рахунок власного капіталу банку. Створення резерву дає можливість уникнути негативного впливу кредитних ризиків на величину капіталу банку і є одним із способів самострахування ризику.

Створення резервів для компенсації можливих втрат від кредитної діяльності в міжнародній банківській справі розглядається як один з

найважливіших методів підвищення надійності комерційних банків. Оскільки, з одного боку, резервування дає можливість уникнути негативного впливу кредитних ризиків на капітал банку, захищаючи вкладників, кредиторів і акціонерів, а з іншого - підвищує надійність і стабільність банківської системи в цілому. Вирішуючи проблему створення адекватних резервів під кредитні ризики, кожна країна формує власні підходи, критерії оцінювання кредитного ризику, а також джерела формування резервів, орієнтуючись як на конкретні економічні умови, так і на запропоновані в міжнародній практиці методичні основи формування резерву.

Страхові резерви для відшкодування можливих втрат за активними операціями банками є спеціальними резервами, необхідність формування яких обумовлена фінансовими ризиками, які властиві банківській діяльності. Створення страхових резервів - це визнання витрат для відображення реального результату діяльності банку з урахуванням погіршення якості його активів або підвищення ризиковості його операцій, зокрема, кредитних. В той же час формування страхових резервів є одним із чинників податкового потенціалу банківської системи, оскільки зміна якості кредитного портфеля банку тягне за собою зміну розміру страхового резерву на покриття можливих втрат за кредитними операціями банку і відповідно зміну витрат і фінансового результату банку[2].

Дослідженню податкового потенціалу присвячено багато наукових робіт, в яких пропонуються різні визначення даного поняття: здатність бази оподаткування приносити доходи у вигляді податкових надходжень, максимально можлива величина податкових надходжень, оцінка очікуваного обсягу доходів, який може бути реально зібраний при середньому коефіцієнті збирання доходів, максимально можливий обсяг податкових надходжень, який може бути зібраний за певний період часу в рамках діючого законодавства при оптимальному використанні ресурсів, а також з урахуванням діючої податкової політики[3]. Очевидно, що максимально можливий обсяг надходжень з податку на прибуток банківської системи забезпечуватиметься при

мінімальному розмірі страхових резервів на покриття можливих втрат за кредитними операціями банків.

Нині оцінка розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями вітчизняних банків регламентується Положенням Національного банку України № 351 від 30.06.2016р. «Про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» [1]. Основними особливостями оцінки кредитного ризику згідно даного документу є використання логістичних моделей при визначенні рівня кредитного ризику за кредитами, наданими банками юридичним особам. Ці моделі базуються на фінансових коефіцієнтах позичальників і передбачають визначення інтегрального показника, на основі якого визначається клас позичальника. Далі відбувається його коригування з урахуванням чинників високого ризику та суджень банку.

Основними чиниками високого кредитного ризику визначено:

1) функціонування боржника - юридичної особи менше одного року з дати державної реєстрації;

2) прострочення боргу від 31 календарного дня і більше;

3) кредит спрямовується на погашення боргу іншої компанії;

4) показники Борг/EBITDA > 7 та Борг/Виручка > 2,5.

Основними чиниками визнання дефолту позичальника (віднесення позичальника до найнижчого класу) є:

1) прострочення боргу від 91 календарного дня і більше;

2) боржник/контрагент заявив про банкрутство або порушено справо про визнання його банкрутом;

3) внесення змін до умов кредитного договору, не пов'язаних з реструктуризацією боргу;

4) списання боржнику одного з кредитів за рахунок сформованого резерву;

5) однин із кредитів, наданих певному позичальнику, був проданий зі збитком в обсязі 20 або більше відсотків боргу.

На основі скоригованого класу позичальника визначається значення ймовірності його дефолту за внутрішніми методиками банку, які базуються на наявній статистиці за 5 років. Якщо методику не погоджено Національним банком України точкова оцінка ймовірності дефолту позичальника не може бути вище середини діапазону, визначеного НБУ.

Таблиця 1

Взаємозв'язок податкового потенціалу та кредитного ризику банків

Банк	Кредитний портфель	Резерв	Резерв у % до КП	Зміна резерву	Податок на прибуток
АТ "Укрексімбанк"	115 936 143	48354857	41,7	720 782	112 290
АТ "Райффайзен Банк Аваль"	44 802 403	7007332	15,6	-1 594 185	1 203 737
ПАТ "ПУМБ"	33 294 587	7798987	23,4	1 191 292	166 743
АТ "УкрСиббанк"	28 568 757	6347353	22,2	463 751	335 599
АТ "ОТП Банк"	23 497 954	6076962	25,9	591 326	203 616
ПАТ "Креді Агріколь Банк"	21 762 978	2369815	10,9	287 566	242 831
ПАТ "Сітібанк"	5 632 955	89052	1,6	63 505	237 608
АТ "Прокредит Банк"	13 421 208	529260	3,9	103 222	117 475

Розрахунок кредитного ризику здійснюється наступним чином:

$CR_{інд} = PD_{інд} \times LGD_{інд} \times EAD_{інд}$,

де $CR_{інд}$ - розмір кредитного ризику за активом на індивідуальній основі;

$PD_{інд}$ - коефіцієнт імовірності дефолту боржника/контрагента за активом, визначений банком згідно з вимогами Положення № 351;

$LGD_{інд} = 1 - RR_{інд}$,

де $RR_{інд}$ - коефіцієнт, що відображає рівень повернення боргу за активом за рахунок реалізації забезпечення та інших надходжень,

$EAD_{інд}$ - експозиція під ризиком за активом на дату оцінки.

Аналіз результатів діяльності банків України за 2017 рік дає можливість зробити такі висновки. Лише у 8 банків витрати на податок на прибуток були вищими за 100 млн. грн., 6 з яких – банки іноземних банківських груп (табл.1). Ці ж банки отримали найвищі прибутки при незначних витратах на відрахування до резервів під можливі втрати за кредитними операціями, а Райфайзенк банк Аваль навіть зменшив свої резерви.

Кореляційний аналіз показників банків, наведених в табл. 1, дає підстави стверджуати про високу обернену залежність величини податкового потенціалу вітчизняної банківської системи від витрат на формування резервів під можливі втрати за кредитними операціями (коефіцієнт кореляції між сплаченим банками податком на прибуток та витратами на формування резервів під можливі втрати за кредитними операціями становить -0,9). В свою чергу витрати на формування резервів під можливі втрати за кредитними операціями суттєво залежать від відношення величини резервів під можливі втрати за кредитними операціями, яке відображає ступінь ризиковості кредитного портфеля банку (коефіцієнт кореляції дорівнює 0,4), а це вказує на важливість оцінки кредитного ризику банків при прогнозуванні податкового потенціалу банківської системи України.

Література:

1. Положення Національного банку України № 351 від 30.06.2016р. «Про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями».

2. Проскура К. П. Особливості оподаткування банківських установ у 2015 році / К. П. Проскура // Економічний аналіз: зб. наук. праць. Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка». - 2015. - Том 20. - С. 176–186.

3. Сеницщ П. Податкове стимулювання розвитку банківської діяльності в забезпеченні економічного зростання / П. Сеницщ // Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації: міжнародний науковий журнал. - 2016. - Випуск 4. - С. 117-127.

Насонова А. О., *студентка*
кафедри економіки та підприємництва,
Львівський інститут ПрАТ «ВНЗ «МАУП»
Науковий керівник Гураль Н. Р,. к.е.н.,
доцент кафедри економіки та підприємництва,
Львівський інститут ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ

Страховий ринок є невід'ємною складовою фінансового ринку України. Успішний його розвиток залежить від розширення переліку страхових послуг, підвищення їхньої конкурентоспроможності, удосконалення порядку оподаткування страхової діяльності, підвищення вимог до порядку створення діяльності страхових компаній, подальшої інтеграції країни у міжнародні структури, залучення страхового ринку до вирішення найважливіших питань економічного розвитку.

Страховий ринок – це особлива сфера грошових відносин, де об'єктом купівлі-продажу виступає специфічна послуга — страховий захист, формується пропозиція і попит на неї. [1, с.76]

Без функціонування ринку страхових послуг неможливе створення ефективної системи захисту майнових прав та інтересів у окремих груп громадян, забезпечення підтримки рівня соціальних стандартів населення, збереження соціальної стабільності у суспільстві й економічної безпеки держави.

Ринок страхових послуг є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків. Страхові компанії бувають двох типів: «life» – страхові компанії, що здійснюють страхування життя та «non-life» – страхові компанії, що здійснюють страхування видів відмінних від страхування життя. [2, с.1]

Таблиця 1

Кількість страхових компаній (станом на кінець року)

	Роки		
	31.1.2016	31.12.2017	30.06.2018
Загальна кількість	310	294	291
в т.ч. СК "non-Life"	371	261	260
в т.ч. СК "Life"	39	33	31

Джерело: складено за даними [3]

У програмі розвитку фінансового сектору України до 2020 року зазначено як одну з цілей - виведення з ринку неефективні страхові компанії.[4] Аналіз стану страхового ринку України за останні роки (2016-2018) показав, що кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення, так станом на 30.06.2018 порівняно з 2017 роком, кількість компаній зменшилася на 3 СК. (табл.1).

Однією із характеристик функціонування страхового ринку є динаміка чистих та валових страхових премій. Незважаючи на зменшення кількості страхових компаній, спостерігається ріст обсягу валових та чистих страхових премій. Чисті страхові премії – розраховані як валові страхові премії за мінусом частки страхових премій, які сплачуються перестраховикам-резидентам (компенсовані перестраховиками-резидентами).

За І півріччя 2018 року сума отриманих страховиками валових премій з видів страхування, інших, ніж страхування життя становила 21 692,5 млн. грн. (або 92,6% від загальної суми страхових премій), а зі страхування життя – 1 732,8 млн. грн. (або 7,4% від загальної суми страхових премій).

Збільшення чистих страхових виплат у І півріччі 2018 року (1 248,0 млн. грн.) відбулося за рахунок суттєвого збільшення чистих страхових виплат за договорами автострахування на 525,8 млн. грн., страхування майна – 178,8 млн. грн., медичного страхування – 176,7 млн. грн., страхування життя – 124,6 млн. грн., страхування фінансових ризиків – 124,2 млн. грн.

Обсяги валових страхових премій за І півріччя 2018 року збільшилися порівняно з І півріччям 2017 року на 10,4%, а чисті страхові премії збільшилися на 24,0% . [3]

У структурі страхових премій за видами страхування станом на 30.06.2018 найбільша питома вага належить таким видам страхування, як:

- автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») ;
- страхування життя ;
- медичне страхування (безперервне страхування здоров'я) ;
- страхування майна ;
- страхування відповідальності перед третіми особами;
- страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ
- страхування фінансових ризиків;
- страхування вантажів та багажу .

Рівень валових страхових виплат (відношення валових страхових виплат до валових страхових премій) станом на 30.06.2018 становив 25,9%.[3] Високий рівень валових страхових виплат спостерігався за такими видами страхування: з медичного страхування (59,9%) ,добровільного особистого страхування (38,1%), обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів (46,5%) , недержавного обов'язкового страхування (39,9%).

Відсутність єдиної державної стратегії щодо розвитку ринку страхових послуг в державі, нестійкість національної валюти, інфляції, низький рівень доходів при значних обсягах споживчих витрат населення та політична нестабільність та низький рівень довіри до страховиків серед населення негативно впливає на розвиток страхування та страхового ринку в Україні.

Перспективна система розвитку страхового ринку повинна включати:

- створення рівних умов для конкуренції ;
- посилення контролю та відповідальності за операції з пов'язаними особами ;
- посилення вимог щодо платоспроможності та ліквідності учасників страхового сектору ;
- стимулювання комплексного розвиток ринку страхових послуг;

- удосконалення порядку оподаткування страхової діяльності
- забезпечити розвиток накопичувального пенсійного забезпечення
- здійснення ефективного контролю за діяльністю страховиків з боку держави;
- проведення роз'яснювальної роботи щодо переваг усіх видів страхування та популяризація страхового ринку серед населення [4].

Впровадження в життя всіх вище перелічених заходів дасть змогу забезпечити щорічний стабільний ріст ринку страхових послуг в Україні, зробить його потужним інструментом соціального захисту населення, а також стане джерелом надходження інвестиційних ресурсів у майбутньому.

Література:

1. Гринчишин Я.М. Стан та перспективи розвитку страхового ринку України / Я.М. Гринчишин, А.В. Прокопюк // Молодий вчений. – 2017. − №3 (43). – С. 622-626.
2. Підсумки діяльності страхових компаній за 2017 рік [Електронний ресурс].–Режимдоступу: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/2017_rik/sk_%202017.pdf
3. Підсумки діяльності страхових компаній за І півріччя 2018 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://forinsurer.com/files/file00642.pdf
4. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс]. – Постанова Правління Національного банку України від 18 червня 2015 року № 391 (у редакції рішення Правління Національного банку України від 16 січня 2017 року № 28). – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297

Марків Г. В., *к.е.н.,*
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Львівський національний аграрний університет

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ – В ПРІОРИТЕТІ ДЕРЖБЮДЖЕТУ НА 2019 РІК

У 2018 році із держбюджету виділяється доволі значна сума на підтримку ФГ. До речі, у минулому році зовсім не було передбачено коштів для надання безповоротної фіндопомоги фермерам (кошти надавалися тільки на поворотній основі).

У цілому для потреб Мінагрополітики у 2018 році виділено на 3,2 млн грн. більше, ніж у 2017-му. Але на фінансову підтримку сільгосптоваровиробників було передбачено лише на 1 млн грн. більше, ніж у минулому році. Пріоритетними напрямами держпідтримки стали ФГ та тваринники.

Таблиця1

Державна підтримка агропромислового комплексу – в пріоритеті держбюджету-2019

Код програми	Види державних програм підтримки підприємств АПК	Сума витрат, тис.грн		
		2018 р.*	2019р. **	2018 р. до 2019 р., тис.грн
Підтримка на безповоротній основі				
2801030	Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів	66 000	127 160	+61 160
2801180	Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі	5 000	5 000	-
2801230	Фінансова підтримка розвитку фермерських господарств	1 000 000	800 000	+200 000
2801350	Державна підтримка розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників і догляд за ними	300 000	40 0000	-260 000
2801540	Державна підтримка тваринництва	4 000 000	4 000 000	-
2801580	Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників	945 000	1 381 790	+436 790
	Усього	6 316 000	6 353 950	+37 950
Підтримка на поворотній основі				
2801460	Надання кредитів фермерським господарствам	43 100	244 500	+201 400
2801490	Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі на умовах фінансового лізингу	3 818,40	4 773,00	+954,6

** Згідно Закону України «Про Державний бюджет на 2018 рік»*

*** Згідно Проекту Закону України «Про державний бюджет на 2019 рік»*

Обсяг фінансування аграрної галузі у 2019 році пропонують збільшити на 2% Згідно з Проектом Закону «Про Державний бюджет України на 2019 рік» №9000 від 15.09.2018 року, який внесений Кабінетом Міністрів України до

Верховної Ради України, на фінансування Міністерства аграрної політики та продовольства пропонується виділити 14 560 052,5 тис. грн. Це на 405 360,80 тис. грн або на 2% більше, ніж у 2018 році, що передбачає Закон України «Про Державний бюджет України на 2018 рік».

Що стосується фінансування напрямів аграрної галузі, вони наступні. Так, державна підтримка на галузь тваринництва не зміниться, і як і минулоріч, складатиме 4 млрд грн. Майже на 93% (61 160,00 тис. грн) порівняно з минулим роком пропонується збільшити фінансову підтримку заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів, що загалом складатиме 127 160,0 тис. грн. в порівнянні з 66 000,0 тис. грн у 2018 році.

Держдотації ж на розвиток фермерських господарств в наступному році пропонується зменшити, з 1 млрд грн у 2018 році до 800 000 тис. грн у 2019, тобто, на 20%. Детальніше ознайомитися з усіма пунктами проекту можна з таблиці нижче.

Таким чином, парламент ухвалив у першому читанні проект бюджету-2019 у редакції, що дискримінує сільгоспвиробників та фактично дублює помилки цього року, коли 6,3 млрд грн, виділені на підтримку вітчизняних сільгоспвиробників, фактично не були використані. Так, за даними Міністерства аграрної політики і продовольства України, станом на 20 серпня було використано всього 777 млн грн, що становить 12% від загальної суми.

Висновки. Агропромисловий комплекс є потенціалом для зростання національної економіки. Тому важливо підтримувати його розвиток. У поданому на розгляд проекті бюджету-2019 для удосконалення державної підтримки АПК можна запропонувати наступне: збільшити фінансування програми компенсації ставки за кредитами з 127 млн грн мінімум до 700-800 млн грн з одночасним введенням обмеження компенсації на рівні 10 млн грн в одні руки; здійснювати виплати за програмою «фермерського мільярда» не лише серед тих, хто має статус фермерського господарства, а серед усіх сільгоспвиробників, які обробляють менше 500 га. При цьому відмовитись від купи складних програм, за якими чиновник на власний розсуд вирішував, хто

стане отримувачем дотації. Натомість запровадити розподіл виділених коштів пропорційно легальній виручці від реалізації с/г продукції.

Література:

1. *Григор'єва Х. А. Теоретико-правовий аналіз Концепції розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації на 2018-2020 роки*
2. *Закон України «Про Державний бюджет на 2018 рік», Додаток №3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2246-19*
3. *Концепція розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації на 2018-2020 роки: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 13 вересня 2017 р. № 664-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/664-2017-%D1%80/print.*
4. *Проект Закону України № 9000 «Про державний бюджет на 2019 рік», Додаток №3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=64598.*

Жабинець О. Й., *к.е.н., доцент,*
молодший науковий співробітник
сектору просторового розвитку,
ДУ "Інститут регіональних досліджень
ім. М.І.Долішнього НАН України"

ІНФОРМАЦІЙНА ПУБЛІЧНІСТЬ ТА ПРОЗОРІСТЬ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ В КОНТЕКСТІ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ

У процесі децентралізації в Україні важливого значення набуває інформаційна прозорість управління, яка передбачає відкритість та доступність для усіх членів суспільства інформації, що відображає поточний і перспективний стани процесу реформування. Тобто весь процес реформ повинен мати інформаційно-комунікаційний супровід та регулюватись у відповідності до вимог чинного законодавства.

Так, у процесі реформи місцевого самоврядування та децентралізації влади в Україні створено державний офіційний сайт «Децентралізація», що

забезпечує можливість громадян зрозуміти сутність процесу децентралізації та ознайомитись із його особливостями та стратегічними напрямами.

Оскільки в процесі децентралізації відбувається не тільки передача повноважень, але й фінансових ресурсів та відповідальності від органів державної влади органам місцевого самоврядування, то ключовим показником при оцінюванні ефективності розпорядження фінансами ОТГ має стати інформаційна публічність та прозорість бюджетного процесу, а інструментом її забезпечення – контроль за використанням бюджетних коштів не тільки контролюючими державними органами, але й громадянами кожної новоствореної ОТГ.

Прозорість бюджету дозволяє громадськості, й особливо її соціально активній частині, яка представляє інтереси різних верств населення, мати уяву про складність та альтернативи бюджетних рішень і впливати на органи влади, активно захищаючи свої громадянські права [1]. Якщо бути більш точним, то прозорість:

1. дозволяє кожному громадянину розуміти мову і дані бюджету, а також бачити послуги, виконані за рахунок зібраних податків;
2. дає можливість представникам влади керуватись громадською думкою при прийнятті остаточних бюджетних рішень (основні напрямки розподілу видатків);
3. дозволяє відслідковувати якість бюджетних рішень на стадії прийняття та слідкувати за їх виконанням;
4. підсилює довіру населення до місцевих органів влади, тому що розуміння дій представників влади є передумовою громадської підтримки;
5. сприяє поліпшенню соціальної політики і розподілу коштів бюджету [1].

У демократичній державі оцінювання виступає ефективним засобом визначення якості виконання посадовими особами національного чи регіонального рівня їхніх професійних функцій з можливістю притягнення до відповідальності за порушення законодавчо регламентованих процедур.

Оскільки серед ризиків процесу децентралізації чільне місце займає ризик корупції в місцевих органах влади, який посилюється в умовах незавершеної земельної реформ та при проведенні державних закупівель на місцевому рівні, то забезпечення відкритості та прозорості у здійсненні управління фінансовими ресурсами є необхідною передумовою його зниження, а також формування ефективної системи контролю громади за ефективністю управління коштами в ОТГ (громадського контролю).

Так, Бюджетним кодексом України передбачено доступність інформації про бюджет [2], що сприяє забезпеченню публічності бюджетного процесу як державного, так і місцевого бюджетів, а бюджетний контроль як різновид фінансового контролю – ключовим для забезпечення законності діяльності учасників бюджетного процесу на усіх його стадіях, в т. ч. при складанні, виконанні, звітності чи оприлюдненні інформації про бюджет. Крім того, в Законі України «Про доступ до публічної інформації» чітко визначено обов'язки розпорядників інформації щодо використання бюджетних коштів надавати та оприлюднювати достовірну, точну та повну інформацію, а також у разі потреби перевіряти правильність та об'єктивність наданої інформації і оновлювати оприлюднену інформацію [3].

На жаль, сьогодні в Україні функція бюджетного контролю щодо забезпечення вимог публічності бюджетного процесу в ОТГ не реалізовується в повній мірі, оскільки за порушення вимог щодо оприлюднення та доступності інформації про бюджет Бюджетним кодексом України передбачено лише попередження відповідальних осіб про неналежне виконання бюджетного законодавства з вимогою щодо усунення порушення бюджетного законодавства [2], що своєю чергою ускладнює реалізацію в ОТГ громадського контролю як обов'язкової складової бюджетного контролю прозорості та ефективності виконання місцевих бюджетів.

Таким чином, незважаючи на прийняття в рамках здійснення реформи децентралізації низки законодавчих актів та внесення змін в уже діюче законодавство щодо оприлюднення фінансової інформації рівень публічності та

прозорості бюджетного процесу на місцевому рівні є недостатнім, що визначає необхідність подальшого впровадження практичних заходів, спрямованих на вирішення існуючих проблем.

Література:

1. Маркович Г. Публічність та прозорість бюджетного процесу – ознака демократичного розвитку країни. URL: https://decentralization.gov.ua/news/4992
2. Бюджетний кодекс України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17
3. Закон України «Про доступ до публічної інформації». URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2939-17

Романюк А. І., *студентка*
кафедри обліку і аналізу
Національний університет «Львівська Політехніка»
Ливдар М. В., *к.е.н*
доцент кафедри фінансів
Національний університет «Львівська політехніка»

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

У сучасному світі економіка розвивається в ринкових відносинах, які взаємодіють під впливом різних факторів. Порівнюючи з європейськими країнами в Україні малий та середній бізнес займає лише незначну частку у дохідності бюджету. Частка ВВП багатьох країн ЄС перевищує 50% (Італія – 70%, Франція – 52%), у Польщі 47% ВВП, а в Росії та Білорусії – 22% і 23%. В Україні мале підприємництво перебуває лише на етапі становлення (15% ВВП) і потребує значної підтримки [1]. Потрібно зауважити, що в перший рік своєї діяльності близько половини малих підприємств опиняється в кризовому стані. Тому для ефективнішої роботи малого бізнесу необхідно розробити комплекс заходів, направлений на підтримку та розвиток суб'єктів малого підприємництва через систему державного фінансово-кредитного регулювання.

Станом на 1 січня 2016 р. частка банківських кредитів становила лише 7,1%, що на 0,2% менше порівняно з попереднім роком і на 10% менше порівняно з 2012 р.

Проблемами, які виникають з боку кредиторів є:

- Непрозорість малого бізнесу;
- Високі ризики неповернення кредитів;
- Відсутність надійної застави. Лише незначна частка малих підприємств мають у власності комерційну нерухомість, більшість працює в орендованих приміщеннях і з використанням орендованого обладнання;
- Недосконаліть правової бази, відсутність дієвої системи захисту кредиторів.

Проблеми з боку позичальників:

- Висока вартість кредитів;
- Досить жорсткі умови отримання кредиту;
- Недостатня державна підтримка розвитку мікрокредитування;
- Довгі строки розгляду заявок.

Згідно з рекомендаціями ОЕСР (Організації з економічного співробітництва та розвитку) [2] визначено кілька основних типів фінансово-кредитної підтримки діяльності суб'єктів господарювання: схеми кредитних гарантій, мікрокредитування, венчурні фонди та фонди безпосередньої підтримки малого підприємництва. Ці проблеми можна вирішити такими способами:

– гроші, виділені державою на допомогу по безробіттю, спрямовувати на заохочення безробітних до відкриття власної справи;

– державі необхідно гарантувати для комерційних банків частки кредиту, які надаються малим підприємствам. Це позитивно вплине на розвиток малих підприємств, що уже мають власне майно, яке може слугувати ліквідною заставою для іншої частки цього ж кредиту. Цей розподіл гарантій може розраховуватися в пропорціях: 20:80; 25:75; 30:70; 50:50;

– для найдрібніших суб'єктів малого підприємництва та фізичних осіб-підприємців необхідно створити відповідні умови для мікрокредитування.

Проаналізувавши кредитні послуги українських банків і порівнявши їх відсоткові ставки на кредит, помітне значне коливання ставок – від 13,9% до 26%. Проте для малих підприємств ці кредити залишаються дорогими.

В розвинених країнах, ці ставки суттєво відрізняються і коливаються від 0,1% до 4% річних (Японія – 0,1%, США – 2,75%, Канада – 2%, Велика Британія – 2%). Це значно сприяє розвитку малих та середніх підприємств, створюючи позитивний імідж країни та забезпечуючи ефективність ринкової економіки. Тому більшість політичних та економічних програм там відштовхуються від принципу «Think first small» («Спочатку думай про малих») [3].

Якщо б ми перейняли зарубіжний досвід, то зниження відсоткових ставок за кредитами дало б можливість малому та середньому бізнесу в Україні вийти з тіні.

Оскільки, малий та середній бізнес є рушійною силою економіки та основою середнього класу в усьому розвиненому світі. Діяльність малих та середніх підприємств забезпечує зайнятість населення, а також надходження податкових та інших платежів до бюджету. Він є потужним чинником в розвитку науково-технічного прогресу та формує здорове конкурентне середовище в галузях економіки. Отже, для порятунку малого та середнього бізнесу, який формує стійку фінансову систему в країні і створює середній клас, державі потрібно вирішити два завдання: у першу чергу сформувати стимулююче законодавство. По-друге, відновити кредитування вітчизняних підприємців на основі фінансово-бюджетної підтримки банків.

Література:

1. Турчак В. В. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні / В. В. Турчак // Молодий вчений. – 2013. – № 1. – С. 39

2. Офіційний сайт Організації економічного співробітництва та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd.org.

3. Журнал «Фокус»: «Підтримати малий бізнес. Як Україна відстала від світу». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://espreso.tv/article/2017/07/11/malyy_seredniy_bizne.

Сорока Р. С., *к.е.н,*
доцент кафедри фінансів та обліку,
Львівський державний університет внутрішніх справ

ПЕРЕВАГИ ФАКТОРИНГУ ЯК ФОРМИ РЕФІНАНСУВАННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

Конкуренція і труднощі у реалізації товарів змушують суб'єктів підприємництва реалізовувати їх використовуючи форми наступної оплати, що обумовлює виникнення дебіторської заборгованості.

Дебіторська заборгованість є особливим видом активів, який характеризує вилучення фінансових ресурсів з обороту підприємства і використання їх іншими підприємствами. Саме тому якість оборотних активів, фінансовий стан підприємства, а відповідно і його економічна безпека значною мірою залежить від стану розрахункової дисципліни і від розміру, якості та ліквідності дебіторської заборгованості.

Враховуючи те, що в загальній сумі дебіторської заборгованості на розрахунки з покупцями припадає 80-90%, управління дебіторською заборгованістю підприємств пов'язано в першу чергу з оптимізацією розміру і забезпеченням інкасації заборгованості покупців за розрахунками за реалізовану продукцію [1, с.140].

Розробка політики інкасації дебіторської заборгованості передбачає встановлення на підприємстві певної системи процедур, пов'язаних із справлянням боргів. У системі цих процедур важливе місце відводиться рефінансуванню дебіторської заборгованості, тобто переведення в інші форми оборотних активів підприємства (грошові кошти і високоліквідні короткострокові цінні папери). Однією із таких форм рефінансування є факторинг.

Зміст обслуговування фактором (банком або факторинговою компанією) на основі його договору про факторингове обслуговування постачальника - надання йому послуг, направлених на вирішення фінансових й організаційних проблем, пов'язаних із продажем товарів у кредит в обмін на переуступлення ним своєї дебіторської заборгованості.

Основною послугою при факторингу є фінансування фактором поставок товарів з відстрочкою платежу. При проведенні такої операції фактор в термін до трьох днів перераховує підприємству-продавцю основну частину боргу за платіжними документами (в розмірі біля 70-90% в залежності від ризику). Решту 10-30% боргу за поставлені товари банк повертає після надходження коштів від платника. За здійснення такої операції підприємство-продавець сплачує диференційовану комісійну плату в процентах до суми платежу.

Крім таких виплат, фактор бере на себе й інші проблеми, пов'язані з обслуговуванням товарного кредиту. Друга послуга при факторингу - страхування ризиків, пов'язаних із поставкою товарів з відстрочкою платежу, у тому числі ризику неотримання платежу від покупця в термін, через що раніше могли виникнути проблеми внаслідок нестачі грошових засобів для розрахунку з його власними постачальниками. Третя послуга - адміністративне управління заборгованістю - передбачає контроль за своєчасною оплатою поставок покупцями.

Крім того, фінансування при факторингу має ще ряд переваг, серед яких у першу чергу необхідно відзначити:

- комплексну систему довгострокового фінансування підприємства;
- автоматичне збільшення фінансування в міру росту обсягів продаж;
- постачальник не повинний повертати виплачені йому гроші, оскільки витрати фактора будуть покриті із платежів покупців;
- відсутність обмежень по сумах платежів від постачальників товарів.

Постачальник також має наступні вигоди при використанні факторингу:

- одержання додаткового прибутку за рахунок можливості збільшення обсягів продаж підприємств оптової й роздрібної торгівлі, одержавши від фактора необхідний для цього оборотний капітал;

- економія на необгрунтованих витратах й часі, пов’язаних з одержанням банківського кредиту;

- постачальник перестає нести деякі види витрат (проценти за користування кредитом; витрати на оформлення кредиту; витрати, пов’язані з непередбаченим ростом процентних ставок; витрати на екстрену мобілізацію грошових засобів при настанні терміну погашення кредиту або виплати відсотків, включаючи упущену вигоду, пов'язану з вилученням цих засобів з обороту й т.д.).

Таким чином, фінансування в рамках факторингу звільняє постачальника від проблеми дефіциту власного оборотного капіталу, а покупцю дає можливість гарантовано отримати від постачальника відстрочку платежу на термін, який дійсно достатній для товарооборотності.

Література:

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: Учебный курс / И. А. Бланк.- К.: Ника-Центр, Эльга, 2001. - 528 с.

Лещух І. В., *к.е.н.,*
м.н.с. сектору просторового розвитку,
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М. Долішнього НАН України»

ЕФЕКТИВНІСТЬ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ МІСТ ОБЛАСНОГО ЗНАЧЕННЯ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Ефективність фінансової децентралізації, з-поміж іншого, виявляється у соціально-економічному зростанні міст обласного значення, що супроводжується підвищенням рівня та якості життя населення. Зазначене актуалізує аналіз бюджетного фінансування розвитку міст обласного значення

Львівської області в контексті еластичності темпів росту власних доходів та видатків на соціально-економічний розвиток відповідних бюджетів:

$$E_i^{\text{ОМС}} = \frac{\Delta\text{ОМС}_i}{\Delta\text{ВДБ}_i}; \quad E_i^{\text{ДЗО}} = \frac{\Delta\text{ДЗО}_i}{\Delta\text{ВДБ}_i}; \quad E_i^{\text{ЗОШ}} = \frac{\Delta\text{ЗОШ}_i}{\Delta\text{ВДБ}_i}; \quad E_i^{\text{ЖЕГ}} = \frac{\Delta\text{ЖЕГ}_i}{\Delta\text{ВДБ}_i};$$

$$E_i^{\text{СЗ}} = \frac{\Delta\text{СЗ}_i}{\Delta\text{ВДБ}_i}; \quad E_i^{\text{КВ}} = \frac{\Delta\text{КВ}_i}{\Delta\text{ВДБ}_i}; \quad E_i^{\text{БМ}} = \frac{\Delta\text{БМ}_i}{\Delta\text{ВДБ}_i}; \quad E_i^{\text{ФКС}} = \frac{\Delta\text{ФКС}_i}{\Delta\text{ВДБ}_i};$$

$$E_i^{\text{ВЗНЗ}} = \frac{\Delta\text{ВЗНЗ}_i}{\Delta\text{ВДБ}_i}; \quad E_i^{\text{ВЛ}} = \frac{\Delta\text{ВЛ}_i}{\Delta\text{ВДБ}_i}; \quad E_i^{\text{РАД}} = \frac{\Delta\text{РАД}_i}{\Delta\text{ВДБ}_i}; \quad E_i^{\text{СЛРГ}} = \frac{\Delta\text{СЛРГ}_i}{\Delta\text{ВДБ}_i};$$

$$E_i^{\text{Л}} = \frac{\Delta\text{Л}_i}{\Delta\text{ВДБ}_i}; \quad E_i^{\text{Б}} = \frac{\Delta\text{Б}_i}{\Delta\text{ВДБ}_i}; \quad E_i^{\text{ШЕВ}} = \frac{\Delta\text{ШЕВ}_i}{\Delta\text{ВДБ}_i}; \quad E_i^{\text{ЦСО}} = \frac{\Delta\text{ЦСО}_i}{\Delta\text{ВДБ}_i}, \text{ де}^1: \quad (1)$$

---

[1] $E_i^{\text{ОМС}}$, $E_i^{\text{ДЗО}}, E_i^{\text{ЗОШ}}$, $E_i^{\text{ЖЕГ}}$, $E_i^{\text{СЗ}}$, $E_i^{\text{КВ}}$, $E_i^{\text{БМ}}, E_i^{\text{ФКС}}$, $E_i^{\text{ВЗНЗ}}$, $E_i^{\text{ВЛ}}$, $E_i^{\text{РАД}}$, $E_i^{\text{СЛРГ}}$, $E_i^{\text{Л}}$, $E_i^{\text{Б}}$, $E_i^{\text{ШЕВ}}$, $E_i^{\text{ЦСО}}$ – коефіцієнти еластичності темпів зміни одного показника до іншого в і-му місті обласного значення Львівської області у 2014-2017 рр.; $\Delta\text{ОМС}_i$ – середньорічний темп зміни обсягу фінансування органів місцевого самоврядування місцевим бюджетом і-го міста обласного значення Львівської області в аналізований період; $\Delta\text{ДЗО}_i$ – середньорічний темп зміни обсягу фінансування дошкільних закладів освіти місцевим бюджетом і-го міста обласного значення Львівської області в аналізований період; $\Delta\text{ЗОШ}_i$ – середньорічний темп зміни обсягу фінансування загальноосвітніх шкіл місцевим бюджетом і-го міста обласного значення Львівської області в аналізований період; $\Delta\text{Л}_i$ – середньорічний темп зміни обсягу фінансування лікарень місцевим бюджетом і-го міста обласного значення Львівської області в аналізований період; $\Delta\text{ЖЕГ}_i$ – середньорічний темп зміни обсягу фінансування житлово-експлуатаційного господарства місцевим бюджетом і-го міста обласного значення Львівської області в аналізований період; $\Delta\text{СЗ}_i$ – середньорічний темп зміни обсягу фінансування програм та заходів, пов'язаних із соціальним захистом та соціальним забезпеченням місцевим бюджетом і-го міста обласного значення Львівської області в аналізований період; $\Delta\text{КВ}_i$ – середньорічний темп зміни обсягу фінансування капітальних видатків місцевим бюджетом і-го міста обласного значення Львівської області в аналізований період; $\Delta\text{БМ}_i$ – середньорічний темп зміни обсягу фінансування благоустрою міста місцевим бюджетом і-го міста обласного значення Львівської області в аналізований період; $\Delta\text{ФКС}_i$ – середньорічний темп зміни обсягу фінансування фізичної культури та спорту місцевим бюджетом і-го міста обласного значення Львівської області в аналізований період; $\Delta\text{ВЗНЗ}_i$ – середньорічний темп зміни обсягу фінансування відновлення (будівництва, реконструкції) загальноосвітніх навчальних закладів місцевим бюджетом і-го міста обласного значення Львівської області в аналізований період; $\Delta\text{ВЛ}_i$ – середньорічний темп зміни обсягу фінансування відновлення (будівництва, реконструкції) лікарень загального профілю місцевим бюджетом і-го міста обласного значення Львівської області в аналізований період; $\Delta\text{РАД}_i$ – середньорічний темп зміни обсягу фінансування ремонту (будівництва, реконструкції, утримання) автомобільних доріг місцевим бюджетом і-го міста обласного значення Львівської області в аналізований період; $\Delta\text{СЛРГ}_i$ – середньорічний темп зміни обсягу фінансування сільського, лісового і рибного господарства місцевим бюджетом і-го міста обласного значення Львівської області в аналізований період; $\Delta\text{Б}_i$ – середньорічний темп зміни обсягу фінансування бібліотек місцевим бюджетом і-го міста обласного значення Львівської області в аналізований період; $\Delta\text{ШЕВ}_i$ – середньорічний темп зміни обсягу фінансування шкіл естетичного виховання дітей місцевим бюджетом і-го міста обласного значення Львівської області в аналізований період; $\Delta\text{ЦСО}_i$ - середньорічний темп зміни обсягу фінансування територіальних центрів соціального обслуговування місцевим бюджетом і-го міста обласного значення Львівської області в аналізований період; $\Delta\text{ВДБ}_i$ - середньорічний темп зміни обсягу власних доходів бюджету і-го міста обласного значення Львівської області в аналізований період.

Показники еластичності темпів росту видатків на соціально-економічний розвиток бюджетів міст обласного значення Львівської області відносно власних доходів відповідних бюджетів у 2014-2017 рр. наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Коефіцієнти еластичності темпів росту видатків на соціально-економічний розвиток бюджетів міст обласного значення Львівської області відносно власних доходів відповідних бюджетів у 2014-2017 рр.*

Показники	Міста обласного значення								
	Моршин	Трускавець	Львів	Дрогобич	Новий Розділ	Борислав	Стрий	Червоноград	Самбір
Соціальний захист та соціальне забезпечення	4,141	1,019	1,091	1,074	2,403	1,081	1,046	0,989	1,081
Капітальні вкладення	2,356	1,260	3,256	3,731	49,057	1,716	2,356	2,114	0,738
Благоустрій міст	1,606	1,081	1,090	1,223	1,276	1,286	0,981	0,930	1,009
Фізична культура і спорт	1,137	1,813	1,283	1,104	0,995	1,008	1,106	0,981	1,089
Відновлення, будівництво, реконструкція загальноосвітніх навчальних закладів		1,017	6,346	2,422	1,620	8,852	1,430		0,839
Відновлення, будівництво, реконструкція лікарень загального профілю		1,243	0,620	1,382	16,522	0,673		1,066	
Будівництво, реконструкція, ремонт, утримання автомобільних доріг	1,370	1,176	2,914	0,613	28,744	1,039	0,998	1,057	0,450
Органи місцевого самоврядування	1,126	1,024	1,045	1,058	0,994	0,981	0,985	1,085	0,920
Сільське і лісове господарство, рибне господарство	0,670	1,258	5,233	0,582	1,605	1,404	3,526	0,833	0,857
Дошкільні заклади освіти	1,286	0,916	0,939	0,905	0,940	0,944	0,947	1,380	0,907
Житлово-експлуатаційне господарство	1,145	0,862	0,755	0,825	1,109	0,815	0,819	0,683	0,876

Загальноосвітні школи	1,051	0,945	0,981	0,936	0,940	0,969	0,961	0,950	0,960
Лікарні	0,978	1,240	0,913	0,876	0,899	0,858	0,964		
Бібліотеки	1,018	0,881	0,965	0,929	0,929	0,963	0,874	0,869	0,000
Школи естетичного виховання дітей	1,012	0,905	0,927	0,916	0,931	0,931	0,900	0,947	0,911
Територіальні центри соціального обслуговування (надання соціальних послуг)	1,008	0,728	0,883	0,793	0,838	0,865	0,814	0,789	0,904
Всього досліджених показників	***16***								
Кількість показників, за якими еластичність ≥ 1	***12***	***11***	***9***	***8***	***8***	***7***	***6***	***6***	***3***

**Джерело: розраховано автором за формулами (1) на основі даних*[2]

Примітка:

– *значення показників еластичності ≥ 1;*

– *інформація відсутня/не повна для здійснення аналізу.*

Розраховані нами коефіцієнти еластичності характеризують щільність зв'язку між обсягами бюджетного фінансування низки соціально-економічних видатків та власними доходами бюджетів міст обласного значення Львівської області. Показники еластичності, значення яких < 1, свідчать про низьку чутливість зміни темпу росту обсягів аналізованих видатків до зміни темпу росту власних доходів досліджуваних бюджетів. Якщо ж розмір показника еластичності ≥ 1 – має місце стимулюючий вплив власних доходів бюджетів міст обласного значення на фінансування соціально-економічних видатків відповідних територій.

З-поміж дев'яти проаналізованих міст обласного значення Львівської області найвищий рівень еластичності зміни темпів росту видатків на соціально-економічні заходи та власних доходів відповідних бюджетів продемонстрували мм. Моршин та Трускавець – 12 та 11 параметрів відповідно із 16-ти досліджуваних.

[2] Головне управління статистики у Львівській області: веб-сайт. URL: http://www.lv.ukrstat.gov.ua/; Департамент фінансів Львівської ОДА: веб-сайт. URL: https://loda.gov.ua/departament-finansiv (дата звернення: 13.10.2018).

Серед аналізованих міст обласного значення, на темпи зростання власних доходів яких з найменшою еластичністю відреагували показники соціально-економічного розвитку варто відзначити м. Самбір – лише 3 із 16-ти досліджуваних параметрів.

Найвищу чутливість до зміни власних доходів бюджетів міст обласного значення Львівської області продемонстрували видатки відповідних бюджетів на соціальний захист та соціальне забезпечення. Ця ситуація є логічною і закономірною, враховуючи традиційну багаторічну соціальну спрямованість бюджетів усіх рівнів (при цьому основний тягар соціального захисту громадян держави все ж лежить на місцевій владі). Проте, поряд з активним фінансуванням поточного споживання, у 2014-2017 рр. бюджетами досліджуваних міст активно фінансувалися і розвиткові проекти, про що свідчить щільний взаємозв'язок між власними доходами відповідних бюджетів та їх капітальними видатками. Найвищий відповідний коефіцієнт зафіксований у м. Новий Розділ, де в 2015 р. обсяг капітальних вкладень становив 4,8 млн грн., перевищивши відповідний показник 2014 р. у понад 123 рази.

Результати дослідження засвідчили щільний взаємозв'язок між власними доходами досліджуваних місцевих бюджетів та інфраструктурними видатками, що є закономірним у сучасних вітчизняних реаліях. Так, коефіцієнт $E_i^{\text{БМ}}$ (еластичність темпів зміни обсягу фінансування благоустрою міста місцевим бюджетом до темпів зміни обсягу власних доходів) < 1 лише у мм. Стрий та Червоноград.

Вкрай низькою є еластичність темпів зміни обсягу фінансування житлово-експлуатаційного господарства досліджуваними місцевими бюджетами до темпів зміни обсягу їх власних доходів ($E_i^{\text{ЖЕГ}}$) – від 0,683 у м. Червоноград до 0,876 у м. Самбір. Лише у двох із дев'яти досліджуваних міст (мм. Моршин та Новий Розділ) зазначений коефіцієнт > 1. Така ситуація зумовлена системним недофінансуванням житлово-експлуатаційного господарства у 2014-2016 рр. Деяке зростання обсягу бюджетного забезпечення досліджуваної сфери, яке у 2017 р. мало місце у всіх досліджуваних містах, в умовах децентралізації є

засвідченням намагання місцевої влади покращити якість надання відповідних послуг населенню. Однак, на разі зазначене не забезпечило значного нарощення фінансової підтримки ЖЕГ, відновлення основних фондів сфери тощо. Проте, збереження в наступні роки позитивної тенденції щодо інвестування власних коштів місцевих бюджетів у ЖЕГ в перспективі дозволить як мінімум оновити існуючий житловий фонд.

Ще складніша ситуація спостерігається із фінансуванням місцевими бюджетами об'єктів соціальної інфраструктури – дошкільних навчальних закладів, загальноосвітніх шкіл, шкіл естетичного виховання дітей, лікарень, бібліотек тощо, при тому, що починаючи із 2015 р. в умовах децентралізації органам виконавчої влади та місцевого самоврядування надано більше повноважень щодо розв'язання питань у зазначеній сфері. Однак, значна частка відповідних видатків покривається субвенціями із державного бюджету.

Перспективою подальших досліджень у цьому напрямі буде спроба здійснити оцінку потенціалу розвитку окремих територіальних громад з позиції визначення спроможності останніх.

Дроговоз А. А., *студентка VI курсу,*
УП ВНЗ «Центрально-Європейський університет»
Науковий керівник: Левченко О. М., к.е.н., доцент
УП ВНЗ «Центрально-Європейський університет»

БАНКІВСЬКИЙ КАПІТАЛ: ПРИЧИНИ СТРИМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ПОРЯДОК ЇХ ПОВЕРНЕННЯ

Банки – це основа стабільності економічної системи держави. Одним з найважливіших завдань банківської системи є спрямування грошових потоків з метою отримання максимальної ефективності від їх використання.

Актуальність теми підтверджується тим, що причини стримування інвестицій є суттєвими, що не стимулює розвиток банківської системи.

Метою дослідження є визначення причин стримування інвестицій в банківський капітал.

Об'єктом дослідження є діяльності банківського сектору економіки.

Предметом дослідження виступають інвестиції в банківський сектор.

Виклад основного матеріалу. Банківська система організовує і обслуговує рух головного атрибуту ринку — капіталу, забезпечує його залучення, акумуляцію та перетікання у ті сфери суспільного виробництва, де виникає дефіцит капіталу. Отже, банківська система — це специфічна економічна й організаційно правова структура, що забезпечує функціонування грошового ринку та економіки в цілому. Термін "інвестиції" походить від латинського слова "invest", що означає вкладення коштів. Відповідно до закону України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 року [1], під інвестиціями розуміються усі види майнових і інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті чого створюється прибуток, або досягається соціальний ефект. Дослідженнями інвестування в банківську систему займалися такі науковці: Полотенко Д.В., Коваленко В.В., Олена Деревко, Олександр Бутенко, Олександр Кириченко. Однак, у сучасних умовах розвитку банківської системи в Україні швидкого вирішення потребують такі завдання, як підвищення концентрації банківського капіталу, використання можливостей іноземних банківських інвестицій, підвищення якості активів, зниження ставок на кредитні ресурси.

Інвестиції торкаються самих глибинних основ діяльності, визначаючи процес економічного росту в цілому [8]. *Інвестиції в акціонерний капітал (Equity investments)* — Прямі інвестиції в акціонерний капітал, інвестор вважається «власником» майна. Як правило, вважаються ризикованішими за грошові внески і облігації, тому що норма прибутковості не є гарантованою.

Контрольний список для інвесторів перед внесенням капіталу:

- гарна репутація та досвід керівництва.
- вражаючий бізнес-план, який є детальним та точним.
- повернення інвестицій та тривалість часу.

- детальна інформація про обмежений контроль після інвестування.

Інвестиційна діяльність являє собою сукупність практичних дій юридичних осіб, держави та громадян щодо реалізації інвестицій. Нинішня правова система України складається з більше ніж 100 законів та інших нормативних актів, що регулюють інвестиційну діяльність.

Управління інвестиційною діяльністю передбачає необхідність проведення фінансово-економічних розрахунків, які пов'язані з потоками грошових коштів в різні періоди. Вирішальною при цьому є оцінка вартості грошей, яка з часом змінюється з урахуванням норми прибутку на фінансовому ринку. Усі фінансово-економічні розрахунки повинні враховувати темпи інфляції, яка з часом знецінює вартість грошових коштів. Це викликає необхідність реального відображення вартості інвестиційних активів і грошових потоків підприємства та забезпечення. На інвестиційну діяльність підприємства значно впливає ризик, який виявляється як ризик, що пов'язаний з формуванням прибутковості інвестиційних операцій.

Методи оцінки проектів, які використовуються в фінансовому аналізі інвестиційної діяльності, можна поділити на дві групи:

1) методи, які засновані на дисконтованих оцінках (NPV, PI, IRR);

2) методи, що засновані на облікових оцінках (PP, ARR).

Оцінка ефективності інвестиційних проектів повинна засновуватися на додержанні основних принципів, які включають розгляд усіх стадій життєвого циклу, моделювання грошових потоків, можливість порівняння умов реалізації різних проектів, позитивність і максимум ефекту, врахування фактора часу та найбільш істотних наслідків, а також врахування впливу інфляції, невизначеності й ризиків.

Головним критерієм оцінки інвестицій є їх окупність, тобто швидкість повернення інвестору вкладених коштів у формі грошових потоків, які генеруються втіленням у життя фінансових проектів.

Рис. 1 Причини стримання інвестицій в банківський капітал

Активізація інвестиційного процесу є одним з найбільш діючих механізмів подальших соціально-економічних перетворень. Але існують ряд причин, що стримують інвестиції в банківський капітал [6], які підлягають ретельному вивченню. Розглянемо них, рис. 1.

В 2017 році НБУ планував перейти до третього етапу реформ – сталого розвитку та зростання банківської системи - вийти на тренд поступового розвитку ринків капіталу, зростання активів фінансового сектору, нарощування внутрішніх і зовнішніх інвестицій [7, с. 35]. В умовах сучасної економіки України дуже гострою проблемою є потреба у великих іноземних інвестиціях. У більшості країн (США, Німеччині, Франції, Великобританії) каталізатором інвестиційної активності став саме іноземний капітал, який відіграв активну роль у розвитку та структурній перебудові економіки. Нашій країні останніми роками характерна тенденція до погіршення умов інвестування, яка стосується не тільки нормативно-правового регулювання інвестицій, характеристики

причин стримання інвестицій в банківський капітал, використання можливостей банківських інвестицій, але і питання повернення інвестицій та їх захисту.

Повернути інвестовані кошти можна такими шляхами [2; 4]:

1) резидент перераховує із свого поточного рахунку на інвестиційний рахунок іноземного інвестора або на рахунок іноземного інвестора за кордоном;

2) резидент перераховує з поточного рахунку в гривні на інвестиційний рахунок в гривні іноземного інвестора. Ці гривні можуть бути використані інвестором для купівлі валюти та подальшого переказу (відповідно до варіантів 3 або 4);

3) інвестор перераховує з інвестиційного рахунку в іноземній валюті на власний рахунок за межами України;

4) інвестор перераховує з інвестиційного рахунку в гривні та іноземній валюті на інвестиційний рахунок іншого іноземного інвестора.

Документи для купівлі/перерахування іноземної валюти (залежно від виду інвестиції зазначені в Додатку 1. Перелік документів для купівлі та перерахування іноземної валюти при репатріації інвестицій [пункт 2 глави 3 розділу II 3]:

⇒заява на купівлю валюти;

⇒договір про інвестицію (з підтвердженням виконання);

⇒договір про повернення інвестиції (підтверджує суму виплат);

⇒довідка про реєстрацію інвестиції (якщо реєструвався);

⇒довідка місцевого банку (для підтвердження здійснення інвестицій);

⇒підтвердження інвестиції в майновій формі (митна декларація);

⇒установчі документи об’єкта інвестування;

⇒договір про передавання об’єкта інвестування між нерезидентами;

⇒акт оцінки ЦП, якщо інвестор продає ЦП (або виписка з біржі).

Також для купівлі/перерахування інвестором іноземної валюти потрібно одночасне дотримання всіх таких умов:

- ✓ резидент або іноземний інвестор купує/перераховує іноземну валюту. Резидент може бути покупцем ЦП/корпоративних прав; компанією, статутний капітал якої зменшується/з якої виходить учасник - іноземний інвестор; посередником (комісіонером, повіреним);
- ✓ протягом місяця ця особа купує/перераховує не більше 5 млн. доларів США (еквівалент).

Ця особа купує/перераховує іноземну валюту через 1 місцевий банк. Банк можна замінити (за заявою до цього банку). Немає обмежень на купівлю/перерахування іноземної валюти, отриманої від продажу ОВДП та боргових/лістингових ЦП на фондових біржах. Пріоритет НБУ сьогодні – лібералізація репатріації дивідендів, повернення яких тимчасово обмежено антикризовою Постановою НБУ № 410 [5]. Національний банк має на меті найближчим часом збільшити місячний ліміт на одного інвестора з 5 до 10 млн. дол. США а потім скасувати всі обмеження на виплату дивідендів.

Висновки та рекомендації. Отже, розвиток банківської системи залежить від залучення інвестицій. Факторами, що стримують інвестиції в банківський сектор є: тривалий термін окупності вкладень, високий ступінь ризику довгострокових позик, короткостроковий характер сформованої ресурсної бази банків, несформованість ринку ефективних інвестиційних проектів, відсутність пільгового оподаткування банків за доходами, отриманими від кредитування інвестиційних проектів.

Література:

1. Про інвестиційну діяльність: Закону України від 18.09.1991 р.№ // [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
2. Про врегулювання питань іноземного інвестування в Україну: Постанова Правління Національного банку України від 10.08.2005 № 280. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0947-05
3. Про порядок та умови торгівлі іноземною валютою: Постанова Правління Національного банку України від 10.08.2005 № 281. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0950-05
4. Інструкція про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах: Постанова Правління Національного

банку України від 12.11.2003 № 492. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1172-03
5. Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України: Постанова Правління Національного банку України від 13.12.2016 № 410 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0410500-16
6. Нагорна О. В., Василишен Ю. В. Інвестиційна діяльність як особлива сфера банківської діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2189
7. Левченко О.М. Сучасні виклики фінансово-банківського сектору. / Збірник наукових праць. Проблеми розвитку економіки. Вісник КНУТД №3 (99), 2016, с. 33-48.
8. Луців Б.Л. Банківська діяльність у сфері інвестицій. – Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш, 2001. – с. 320.

Яремчук Р. Є., *пров. інженер*
сектору просторового розвитку,
ДУ «Інститут регіональних досліджень
ім. М.І. Долішнього НАН України»

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТІВ МІСТ ОБЛАСНОГО ЗНАЧЕННЯ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ

Ефективно функціонуюче місцеве самоврядування, комфортні умови для проживання громадян разом із надання їм доступних і високоякісних публічних послуг є головними результуючими параметрами процесу модернізації системи державного управління та територіальної організації влади в Україні. Без належного рівня фінансово-економічного розвитку відповідних територій та наявності достатніх джерел для наповнення місцевих бюджетів, досягнення зазначених параметрів є практично неможливе.

Обласні центри та міста обласного значення, які в межах процесу децентралізації можуть прирівнюються за статусом до об’єднаних територіальних громад (ОТГ), завдяки найвищій концентрації інтелектуального, фінансово-економічного та трудового потенціалу

продовжують відігравати провідну роль у соціально-економічному розвитку регіонів України. Саме від ефективності процесу фінансової децентралізації у найбільших містах кожного із регіонів України, значною мірою, залежить її загальна ефективність в масштабі всієї країни.

Одними із основних індикаторів, які демонструють загальний соціально-економічний стан певної території та її потенціал до сталого розвитку, є показники виконання місцевих бюджетів, як по доходах, так і по видатках.

Так, за результатами 2017 р., загальний обсяг надходження власних доходів бюджетів обласних центрів та міст обласного значення Західного регіону України в порівнянні з 2015 р. зріс в 1,93 рази (+7,8 млрд грн.), а в порівнянні з 2014 р. – майже в 2,5 рази (+9,7 млрд грн.). Варто також відзначити, що за середнім темпом зростання надходжень власних доходів міста обласного значення відчутно перевищували обласні центри – 2,63 рази проти 2,42 рази в 2017 р. у порівнянні з 2014 р., що можна пояснити на 8,3 в. п. вищим середнім темпом їх росту в аналізованому періоді (+42,8% проти +34,4 %).

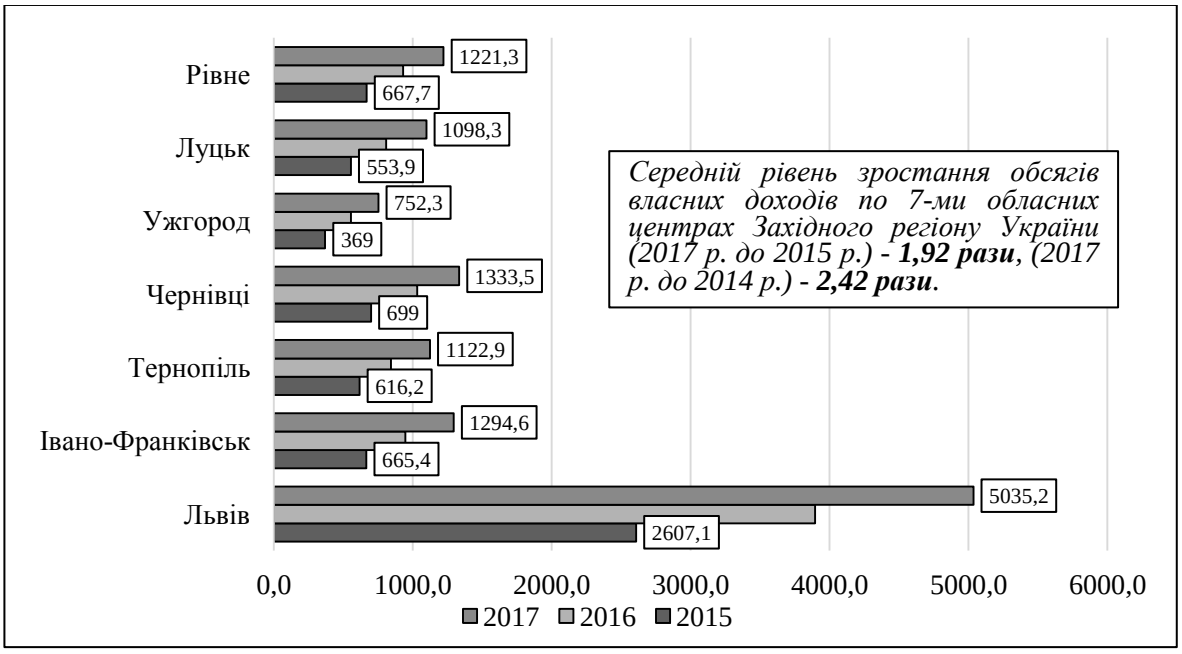


Рис. 1. Динаміка надходжень власних доходів бюджетів обласних центрів Західного регіону України в 2015-2017 рр., (млн грн.)

Джерело: складено автором на основі [1]

Загалом, середній темп росту надходження власних доходів бюджетів обласних центрів та міст обласного значення Західного регіону в 2015-2017 рр. перевищив аналогічний показник для місцевих бюджетів України на 0,95 в. п. (+41,1% проти +40,1%), що свідчить про загальний вищий рівень зацікавленості органів місцевого самоврядування у зростанні обсягів надходжень до міських бюджетів за рахунок пошуку резервів для їх збільшення та підвищення ефективності адміністрування податків і зборів. Проте, незважаючи на досить високі темпи росту надходження власних доходів, обласним центрам та містам обласного значення Західного регіону за результатами 2015-2017 рр. не вдалося досягти середнього рівня даного показника по ОТГ, власні доходи яких лише в 2017 р. зросли на 87% (+4,3 млрд грн.).

В розрахунку на 1 особу, середній обсяг надходжень власних доходів бюджетів обласних центрів та міст обласного значення Західного регіону в 2017 р. склав 4384,7 грн., що майже в 2 рази більше за показник 2015 р. (2294,9 грн.) та в 2,5 рази за показник 2014 р. (1732,8 грн.).

Серед 34-х проаналізованих нами міст Західного регіону, лише 15 змогли продемонструвати вищий за середній рівень надходжень власних доходів у розрахунку на 1 особу в 2017 р. Серед них, крім усіх 7-ми обласних центрів, ватро відзначити м. Моршин (Львівська обл.) та м. Вараш (Рівненська обл.), які протягом 2015-2017 рр. продемонстрували найвищий рівень надходжень власних доходів у розрахунку на 1 особу серед усіх досліджених міст (в середньому більш ніж у 2 рази переважаючи середній рівень), а також м. Трускавець (Львівська обл.), м. Калуш (Івано-Франківська обл.), м. Мукачеве, м. Берегове, м. Хуст та м. Чоп (всі Закарпатська обл.). Найнижчий рівень даного показника в 2017 р. спостерігався в містах Болехів (Івано-Франківська обл.) та Новий Розділ (Львівська обл.), які не змогли досягти не лише середнього рівня для міст Західного регіону у 2017 р.(30% та 50% відповідно), але й аналогічного рівня у 2015 р.

Позитивна динаміка надходжень власних доходів бюджетів обласних центрів та міст обласного значення Західного регіону в розрахунку на 1 особу

підтверджується й високим середнім темпом їх росту, який в 2017 р. досяг рівня +41,3%, що на 2 в. п. більше за рівень 2015 р. Високий темп росту надходжень власних доходів у проаналізованих містах Західного регіону свідчить про наявність вагомих резервів для подальшого зміцнення фінансової спроможності громад та підвищення ефективності процесу мобілізації коштів до бюджетів міст.

Проте, незважаючи на позитивну динаміку надходжень доходів бюджетів обласних центрів та міст обласного значення Західного регіону, їх сумарна частка в доходах місцевих бюджетів України за результатами 2017 р. знизилася майже на 2 в. п., з 18,85% до 16,95%, що свідчить про зниження впливу обласних центрів та міст обласного значення на соціально-економічні процеси в країні, а в окремих випадках і в своїх областях, через недостатній рівень власних фінансових ресурсів. З іншого боку, в межах своїх областей, більшості обласних центрів та міст обласного значення Західного регіону України вдалося наростити свою частку в доходах зведених обласних бюджетів завдяки позитивним ефектам від фінансової децентралізації.

Разом із зростанням дохідної частини, в аналізованому періоді, спостерігалося й активне зростання видаткової частини бюджетів обласних центрів та міст обласного значення. Так, зокрема, в 2017 р. у порівнянні з 2014 р. загальний обсяг видатків бюджетів обласних центрів та міст обласного значення Західного регіону продемонстрував високий середньорічний темп росту в розмірі 34,3%, що дозволило йому збільшитися в 2,5 рази. Також варто відзначити, що середній темп росту видатків бюджетів обласних центрів на 5,2 в. п. переважав аналогічний показник міст обласного значення (38,4% проти 33,2%), що пов’язано в основному з вищою інтенсивністю зростання витрат на місцеве управління та соціальний захист і соціальне забезпечення у багатолюдних обласних центрах.

В розрахунку на 1 особу, середній обсяг видатків бюджетів обласних центрів та міст обласного значення Західного регіону в 2017 р. склав 9831,5 грн., що на 72% (+4131,8 грн.) більше за результат 2015 р., та в 2,3 рази

(+5646,5 грн.) більше за результат 2014 р. При тому, що середній обсяг видатків бюджетів обласних центрів був вищим за нього на 8,3% (або на +820,9 грн.), натомість аналогічний середній показник міст обласного значення – нижчим на 2,2% (або 212,8 грн.).

Як відомо, головною запорукою спроможності територіальних громад реалізовувати соціальні та інфраструктурні проекти, формувати сприятливі умови для розвитку підприємництва та залучення інвестицій, надавати якісніші послуги та забезпечувати проведення різноманітних заходів для всебічного покращення умов життя її жителів є наявність достатньої кількості фінансових ресурсів у місцевих бюджетах. Наявність достатньої кількості власних фінансових ресурсів дає територіальним громадам більший рівень свободи в прийнятті рішень, щодо визначення пріоритетних напрямів власного розвитку та забезпечення їх реалізації. Чим вищий рівень забезпеченості видатків територіальних громад власними доходами, тим вищий рівень їх фінансової автономності, а також спроможність реалізовувати пріоритетні напрямів власного розвитку.

Розрахунок рівня фінансової автономності обласних центрів та міст обласного значення Західного регіону України в 2017 р. засвідчив відсутність в їх числі міст із повним забезпеченням видатків громад власними доходами. Найвищий рівень фінансової автономності серед усіх проаналізованих міст Західного регіону продемонструвало м. Кременець (Тернопільська обл.), бюджетні видатки якого покривалися на 74,6% власними доходами. Серед лідерів за даним показником також м. Трускавець (Львівська обл.), м. Вараш (Рівненська обл.) та м. Львів, рівень автономності яких склав 62%, 61,6% та 59,7% відповідно. Окрім вище вказаних міст, ще 15-ом містам (в т. ч. 6-и обласним центрам) вдалося продемонструвати рівень фінансової автономності, який перевищив середнє значення обласних центрів та міст обласного значення Західного регіону (44,6%).

Підсумовуючи, варто відзначити, що високий рівень фінансової автономності всіх обласних центрів і окремих міст обласного значення

Західного регіону України чітко кореспондується із високими темпами росту надходжень доходів їх бюджетів, вищими рівнями надходжень доходів на 1 особу, а також вищими частками в доходах зведених обласних та місцевих бюджетів України.

Література:

1. За інформацією Державної служби статистики України; Департаменту фінансів Львівської обласної державної адміністрації; Департаменту фінансів Івано-Франківської обласної державної адміністрації; Департаменту фінансів Тернопільської обласної державної адміністрації; Департаменту фінансів Закарпатської обласної державної адміністрації; Департаменту фінансів Чернівецької обласної державної адміністрації; Департаменту фінансів Волинської обласної державної адміністрації; Департаменту фінансів Рівненської обласної державної адміністрації.

Холодницька С. Р., *студентка*
кафедри обліку та оподаткування
Національний університет «Львівська політехніка»
Науковий керівник: Ливдар М. В., доцент кафедри фінансів
Національний університет «Львівська політехніка»

РОЗВИТОК РИНКУ НЕБАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Із набуттям Україною незалежності розпочалось реформування ринку економіки в цілому, що вимагало посилення відповідальності держави за соціально-економічну ситуацію в країні і поступовий перехід до нових методів регулювання економіки. Становлення ринку небанківських фінансових послуг відбувалось надзвичайно повільними темпами, що було обумовлено такими причинами, як несформованість законодавчої бази, інфляція та низький рівень платоспроможності населення.

Серед основних передумов розвитку ринку небанківських фінансових послуг України можна виділити [2, с. 23] інституціональні (нормативно-правова база, суспільно-економічні інститути), макроекономічні (економічне зростання в країні, інвестиційна політика держави), фіскальні (види та ставки

податків, податкове навантаження і пільги), соціально-економічні (платоспроможний попит, довіра з боку населення), інформаційне забезпечення (інформація щодо фінансових інструментів, захист інтересів інвесторів), застосування інформаційних технологій (надання нових фінансових послуг, швидкість надання фінансових послуг), глобалізація і лібералізація (підвищення якості фінансових послуг, зниження цін фінансових послуг), зростання конкуренції (цілеспрямованість на ефект масштабу, використання переваг аутсорсингу).

Сучасний ринок небанківських фінансових послуг формується в умовах поступового підвищення базових макроекономічних показників [1, с. 101], до яких належить зростання валового внутрішнього продукту, низьких темпів інфляції, стабільності національної валюти, що дає змогу забезпечити поступовий його розвиток. Проте, існують й негативні чинники, які стримують розвиток даного ринку, а саме: недосконаліть захисту прав споживачів небанківських фінансових послуг, недостатність надійних фінансових інструментів для інвестування, велика кількість небанківських фінансових посередників з низьким рівнем капіталізації, недостатній рівень кадрового та наукового забезпечення ринку небанківських фінансових послуг, низький рівень фінансової культури населення.

Вітчизняні науковці використовують різні підходи до вивчення етапів розвитку вітчизняного фінансового сектору. У розвитку ринку небанківських фінансових послуг можна виділити три основних етапи [4, с. 67].

Перший етап (1991–1995 рр.) характеризувався розробленням перших законодавчих документів та наявністю значної кількості державних органів, що регулювали створення ринку в країні. До позитивних факторів розвитку ринку можна віднести розширення сфери страхування, впровадження єдиного державного реєстру страхових компаній і видання ліцензії, посилення спеціалізації роботи страховиків, збільшення сфери страхування, поява і розвиток нових його видів [3, с. 106]. До негативних належать відсутність контролю державних органів влади, зростання кількості страхових компаній за

невпорядкованого законодавства, а також те, що діяльність страхових компаній відбувалась за принципом піраміди.

Другий етап (1996–2000 рр.) характеризувався спробою проведення перебудови економіки, що супроводжувалося відносною фінансовою стабілізацією, введенням нової національної валюти, незначним зменшенням рівня інфляції, прискоренням приватизаційних процесів та поступовим створенням ринкової інфраструктури. Позитивні фактори – прийняття низки законів: ЗУ «Про страхування» (1996 р.), ЗУ «Про фінансовий лізинг» (1997 р.), встановлення вимог до діяльності страхових компаній, перереєстрація Укрстрахнаглядом СК (кількість скоротилась у 4 рази, якість страхування збільшилась), зростання валових показників діяльності страхового ринку. Негативні фактори цього періоду вказували на слабкі фінансові можливості небанківських фінансових установ у порівнянні з банківськими установами.

Третій етап (2001 р. – дотепер) характеризується стабілізаційними процесами на ринку небанківських фінансових послуг. Вагомим позитивним фактором стало прийняття закону, що регулює ринок небанківських фінансових послуг – ЗУ «Про фінансові послуги та державне регулювання ринку фінансових послуг» (2001 р.), а також створення Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг (2002 р.) – органу, що здійснює державне регулювання і контроль за діяльністю небанківських фінансових посередників. Також до позитивних факторів слід віднести прийняття законів, що регулюють діяльність окремих видів небанківських фінансових посередників: ЗУ «Про кредитні спілки» (2001 р.), «Про інститути спільного інвестування» (2001 р.), «Про недержавне пенсійне забезпечення» (2001 р.); внесені поправки до ЗУ “Про страхування» (2001 р.); проведені перереєстрації і введення процедури ліцензування для всіх учасників ринку; підвищення рівня платоспроможності і капіталізації небанківських фінансових посередників та посилення їх взаємодії з реальним сектором економіки. Негативні фактори, на жаль, є суттєвими на сьогодні – це низька капіталізація ринку, недостатність державного регулювання, низька довіра інвесторів, низький рівень інформованості громадян.

Отже, можна зробити висновок про те, що оцінка факторів розвитку ринку небанківських фінансових послуг на основі аналізу етапів та сутнісної характеристики його становлення в Україні дала змогу виявити основні позитивні та негативні фактори на кожному з цих етапів.

Також, можна стверджувати, що на сьогодні в Україні відбулося становлення ринку небанківських фінансових послуг, оскільки на третьому етапі сформовано інституційну структуру ринку небанківських фінансових послуг, розроблено відповідну нормативно-правова базу, що регламентує функціонування ринку небанківських фінансових послуг; створено органи державного регулювання ринку небанківських фінансових послуг.

Література:

1. Коваленко Ю. М. Сучасне інституційне середовище фінансового сектору економіки України / Ю. М. Коваленко // Фінанси України. – 2013. – № 5. – С. 101.

2. Левченко В. П. Розвиток ринку небанківських фінансових послуг : моногафія / В. П. Левченко.– К: Центр учбової літератури, 2013. – 368 с.

3. Масленніков Є. І., Чкан А. А. Дослідження розвитку ринку фінансових послуг України / Є. І. Масленніков, А. А. Чкан // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 2 (3). – С. 105–106.

4. Школьник І. О. Етапи розвитку фінансового ринку України та їх характеристика / І. О. Школьник // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 1. – С. 192–193.

Оліховська М. В., *к.е.н.,*
доцент кафедри менеджменту організацій,
Львівський інститут ПрАТ «ВНЗ «МАУП»
Оліховський В. Я., *аспірант*
кафедри обліку та аналізу
НУ «Львівська Політехніка»

НЕВІД'ЄМНЕ ЗНАЧЕННЯ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ У СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ ЗА УМОВ СИСТЕМНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ

У практичній діяльності підприємства використовують різні види податкового планування. Суть податкового планування полягає у виборі між

різними варіантами здійснення фінансово-господарської діяльності та розміщення активів підприємства задля досягнення найнижчого рівня податкових зобов'язань, що виникають при цьому. Метою податкового планування є збільшення доходів і прибутків підприємства за рахунок оптимізації податкових платежів та зменшення податкового навантаження. В його основі лежить максимальне використання усіх законодавчо визначених податкових пільг, альтернативних податкових рішень, прогалин податкового законодавства та інших способів оптимізації податкових платежів у межах закону. А це складає основу успіху кожного різновиду бізнесу, відповідно входить у завдання менеджменту підприємства. Отже, на сьогоднішній день тема наукового дослідження є актуальною.

Отже, податкове планування – це вибір між різними варіантами здійснення фінансово-господарської діяльності і розміщення активів підприємства з метою досягнення найнижчого рівня податкових зобов'язань, що виникають при цьому. «Податкове планування реалізується тільки в рамках чинного податкового законодавства, а в його основі лежать максимальне використання усіх визначених законом податкових пільг та реалізація оптимізаційних податкових схем» [5, с. 75].

Основною метою податкового планування як структурної одиниці податкового менеджменту є досягнення паритету інтересів підприємства та державних органів влади.

З огляду на це, виділяємо такі основні завдання податкового планування в підприємстві:

- максимізація прибутку підприємства та його раціональне розміщення (використання);
- оптимізація податкових платежів з урахуванням фінансових планів підприємства;
- управління грошовими потоками та податковими платежами підприємства;
- раціональне розміщення активів підприємства;

➢ правильне та своєчасне нарахування і сплата податків та інших обов'язкових платежів до бюджету, а також державних цільових фондів згідно з чинним законодавством.

Як було вище нами зазначено, податкове планування на підприємстві реалізується завдяки функціям менеджменту і, відповідно, виконує основні завдання, спрямованні на оптимізацію податкових платежів та раціоналізацію управлінських рішень. Враховуючи різноплановість, застосування податкового планування в управлінському процесі, він знаходить своє відображенні також видах менеджменту, зокрема: податковому, фінансовому, інноваційному, інформаційному та стратегічному менеджментах. Розглянемо більш детально місце та значення податкового планування у видах менеджменту.

Податкове планування, як функція податкового менеджменту є невід'ємною складовою загального процесу управління діяльністю підприємства. Оскільки для формування і досягнення цілей організації необхідно враховувати також особливості функцій менеджменту: організування, мотивування, контролювання та регулювання суб'єкта господарської діяльності. Безперечно податкове планування є функцією податкового менеджменту, однак, важливу роль воно відіграє і у системі фінансового менеджменту. Зокрема, «розроблення та реалізації управлінських рішень щодо формування, розподілу і використання фінансових ресурсів підприємства та організації обороту його грошових коштів є планування фінансової діяльності підприємства за всіма її напрямами» [1, с. 34].

«Серед основних завдань фінансового планування є планування грошових потоків (надходження та використання коштів під час здійснення підприємством господарської діяльності), зокрема, й тих, які пов'язані зі сплатою податків, зборів та обов'язкових платежів податкового характеру до державного та місцевих бюджетів і до позабюджетних цільових фондів» [5, с. 142].

«У процесі податкового планування здійснюється збір і опрацювання

даних про ситуації, які виникають на підприємстві під впливом системи оподаткування, розробляються різні напрями діяльності, визначаються фінансові й товарні потоки, взаємовідносини з постачальниками, покупцями, кредиторами, на яких базується прийняття певних управлінських рішень» [3].

В основі інноваційного менеджменту податкове планування застосовується для запровадження інноваційних ідей, які полягають у пошуку та впровадженні методів та інструментів податкового планування, застосуванні технологічних карт для цілей податкового планування з метою оптимізації податкових платежів на підприємстві.

Як вид інформаційного менеджменту податкове планування забезпечує підприємство інформацією щодо правильності нарахування та сплати податкових платежів, податкових пільг, альтернативних рішень, прогалин законодавства та інших шляхів оптимізації податкових платежів, змін податкового законодавства.

У стратегічному менеджменті податкове планування базується на реалізації стратегічних цілей діяльності суб´єкта сплати податків з розрахунку на тривалий період функціонування. А саме, передбачає вибір місця реєстрації, його територіальне розташування, організаційно-правову форму діяльності, визначення засновників, формування організаційної структури організації тощо.

Як вже вище було зазначено, податкове планування також є складовою податкової політики підприємства, яка одночасно формує стратегію розвитку підприємства та полягає у виборі найоптимальнішого варіанту сплати податків за альтернативних напрямів операційної діяльності, проведення (здійснення) господарських операцій.

Література:

1. Бланк, И.А., 2007. Управление прибылью. 3-е изд., перераб. и доп. Киев: Ника центр.

2. Дідковська, Л.Г. та Гордієнко, П.Л., 2007. Менеджмент. Київ: Алерта, КНТ.

3. Долгальов, В.Ю. 2011. Податковий контроль в системі державного управління соціально-економічним розвитком регіону. Кандидат економічних

наук. Донецький державний університет управління.

4. Есенеев, М.М., 2010. Формирование и развитие налогового менеджмента организации. Кандидат экономических наук. Ростовский государственный экономический университет (РИНХ).

5. Єлісєєв, А.В. та Підлужний, М. П. 2008. Податкове планування. Дніпропетровськ: ВКК «Баланс-клуб».

6. Іванов, Ю.Б. ред., 2010. Проблеми розвитку корпоративного податкового менеджменту. Харків: ХНЕУ.

7. Кузьмін, О.Є. та Мельник, О.Г., 2003. Теоретичні та прикладні засади менеджменту. Львів: «Інтелект-Захід».

8. Kuzmin O., Stanasyuk N., Olihovska M. Application of cluster approach to the development of industrial potential : innovative policy and management support Economics, Entrepreneurship, Management. – Volume 4. – Number 1. – Lviv : Lviv Polytechnic National University, 2017

9. Olihovska, M., Tsymbalista N. Tourism and recreational services in Ukraine: Economic essence, structural elements, main tasks and directions of development Topical guestions of contemporary science : Collection of scientific articles. – Aspekt Publishing, Taunton, MA, United States of America, 2017

10. Olihovskyi, V. Instruments of tax planning. B: Simpozionul ştiinţific al tinerilor cercetători: XIII-a Simpozionul ştiinţific al tinerilor cercetător. Chişinău, Moldova, 23-24 Aprilie 2015. Chişinău: ASEM.

11. Olikhovskyi, V., Zagorodniy, A. Mapy procesów w planowaniu podatkowym. B: Wybrane zagadnienia wspolcze snej achunkowosfl w Polsce i na Ukrainie: Miedzynarodowa konferencja naukowa. Lublin, Polska 21-22 Maj 2015. Lublin: UMCS.

12. Olikhovskyi, V., Zagorodniy, A., 2017c. Concept of tax planning at the enterprise. Economics, Entrepreneurship, Management, 4 (1), p.15-24.

Андрейків Т. Я., *к.е.н.,*
доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування,
Львівський торговельно-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ІНСТИТУЦІЙНИХ ІНВЕСТОРІВ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Стрімкий та динамічний розвиток інституційних інвесторів, зростання їх інвестиційних портфелів мають значний вплив на національні фінансові ринки, фінансові інструменти та технології управління інвестиціями. На даний час фінансовий ринок України, зокрема ринок цінних паперів, відображає рівень

розвитку інституційних інвесторів. Адже зростання попиту зазначених установ на ліквідні цінні папери, з одного боку, стимулюють реальний сектори економіки до засвоєння технології портфельних інвестицій, з іншого — до запровадження цивілізованих правил торгівлі адміністраторами фондового ринку. Таким чином, успішний розвиток вітчизняного фінансового ринку також залежить від динаміки розвитку та темпів зростання активів інституційних інвесторів.

Інституційні інвестори (англ. Institutional investor) – фінансові установи, які акумулюють тимчасово вільні кошти підприємств, населення для подальшого їх інвестування з метою отримання прибутку. При цьому інвестор залишається власником своїх заощаджень. За принципам своєї діяльності (цілі, механізми вкладень, вимоги до вкладень) інституційні інвестори дещо відрізняються від інших груп інвесторів оскільки вони є інвесторами коштів, які вони залучили самостійно, в тому числі і як об'єкти інвестування [1].

Інституційні інвестори відіграють важливу роль поряд з корпоративними та індивідуальними в забезпеченні країни інвестиційними ресурсами. Якщо корпоративні та індивідуальні інвестори є основними постачальниками ресурсів в економіці країни, то інституційні інвестори витупають в ролі фінансових посередників, які трансформують і перерозподіляють накопичені заощадження вже у реальний сектор.

Основними ознаками інституційного інвестора на фінансовому ринку є те, що вони [3]:

- функціонують на фінансовому ринку і оперують фінансовими інструментами;
- виконують функції фінансових посередників;
- займаються інвестуванням у фінансові та матеріальні активи;
- виступають портфельними інвесторами;
- професійно управляють інвестиційними портфелями.

Крім того, визначаючи сутність поняття «інституційний інвестор» можна відзначити два підходи: за першим, інституційні інвестори – це усі фінансові

посередники, включаючи кредитні установи, за другим, до інституційних інвесторів відносять лише небанківські фінансові установи (пенсійні фонди, інститути спільного інвестування, страхові компанії), не включаючи до їх складу банки, кредитні спілки та інші фінансові установи.

Згідно Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок», до інституційних інвесторів належать інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди), інвестиційні фонди, взаємні фонди інвестиційних компаній, недержавні пенсійні фонди, страхові компанії, інші фінансові установи, які здійснюють операції з фінансовими активами в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках передбачених законодавством, – також за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів з метою отримання прибутку чи збереження реальної вартості фінансових активів.[2]

Виходячи зі складу інституційних інвесторів на фінансовому ринку України виокремлюють інституційних інвесторів банківського типу та інституційних інвесторів небанківського типу (рис. 1).

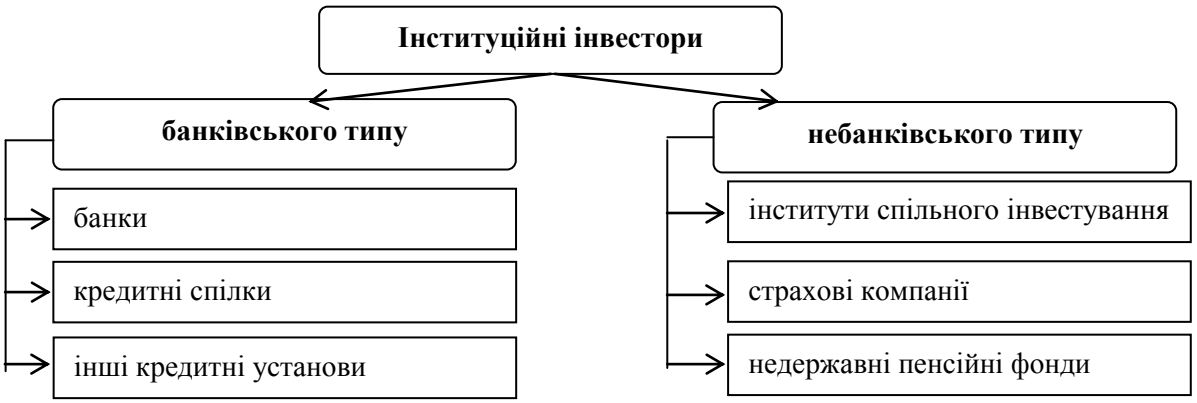


Рис. 1. Типи інституційних інвесторів на фінансовому ринку України [3]

Отже, інституційні інвестори – це учасники фінансового ринку, які виконують функції фінансових посередників, в частині трансформації заощаджень в інвестиції, шляхом випуску власних фінансових інструментів (для акумулювання коштів) і формування інвестиційного портфелю (використання коштів) з метою отримання інвестиційного доходу. Відповідно

основними функціями, які виконують інституційні інвестори є в основному функції, що притаманні фінансовим посередникам:

– перетворення заощаджень в інвестиції акумулюванням коштів індивідуальних та корпоративних інвесторів;

– сприяння зниженню вартості операцій з фінансовими інструментами за одночасного зростання їх кількості (ефект масштабу);

– зниження трансакційних витрат;

– зменшення проблеми асиметричної інформації;

– диверсифікація інвестиційних ризиків;

– трансформація строку погашення первинних цінних паперів, в які інвестовано кошти, у різні терміни погашення посередницьких зобов'язань (розподіл ресурсів у часі);

– професійне управління інвестиційним портфелем;

– консультування учасників інвестиційного процес, тощо.

Співвідношення банківського та небанківського фінансового сектору, їх місце та роль на фінансовому ринку визначають такі чинники як: загальний рівень економічного розвитку в країні, розвиток ринку цінних паперів, національні традиції та рівень фінансової культури [3].

Упродовж останніх років спостерігається відносне зростання кількості інституційних інвесторів, головне завдання яких полягає у створенні сприятливого середовища для нагромадження фінансових ресурсів економічними суб'єктами та забезпечення функціонування ефективного механізму їх трансформації в інвестиції. Загалом про ефективну діяльність інституційних інвесторів на фінансовому ринку свідчить постійно зростаючий обсяг їх загальних активів.

Отже, діяльність інституційних інвесторів, що забезпечують функціонування фінансового ринку України, в тому числі і ринку цінних паперів, сприяє мобілізації великого обсягу заощаджень, більш ефективному їх розміщенню, задоволенню потреб вкладників у ліквідності та безпечності;

задоволенню потреб інвесторів у терміновому вкладенні вільних коштів, і, звичайно, забезпеченню і прискоренню розвитку економіки країни.

Література:

1. Дороніна І. І. Загальні принципи діяльності інституційних інвесторів / І. І. Дороніна // Інвестиції: практика та досвід [Електронний ресурс] – Режим доступу: file:///C:/Users/USER/Downloads/ipd_2009_6_5.pdf.
2. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006р. № 3480-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15.
3. Юркевич О. М. Визначення сутності та ролі інституційних інвесторів на фінансовому ринку України / О. М. Юркевич // Науковий збірник «Формування ринкової економіки» [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://kneu.edu.ua/.

Млечко М. І., *бакалавр*
спеціальність: «Фінанси, банківська справа та страхування»
Львівський торговельно-економічний університет
Науковий керівник: Рущишин Н. М., к.е.н., доц.
Львівський торговельно-економічний університет

КРЕДИТНА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ В УКРАЇНІ ТА ЇЇ ОСОБЛИВОСТІ

Економічно важливою функцією банків є кредитування, адже від ефективної її реалізації залежить розвиток усієї економіки держави. Одночасно кредитні операції дають банківським установам основну частину доходу. Однак важливість ситуації, що склалась в банківській системі в Україні свідчить, що більшість банків зазнає фінансового краху у зв’язку з надзвичайно ризиковою політикою. Від того, наскільки добре банки реалізують свої кредитні функції, залежить економічне становище регіонів, які вони обслуговують, оскільки банківські кредити сприяють появі нових підприємств і збільшенню числа робочих місць у цих регіонах та забезпечують їхню економічну життєздатність. Система кредитування базується на трьох «китах» суб'єктах кредитування; забезпеченні кредиту, об'єктах кредитування [1, с. 240]. Суб'єктом кредитування з позицій класичної банківської справи є юридичні або фізичні особи, дієздатні та правоздатні й такі, що мають матеріальні або інші гарантії,

щоб здійснювати економічні, в тому числі кредитні угоди. Позичальником при цьому може бути будь-який суб'єкт власності, який вселяє банкові довіру, володіє певними матеріальними та правовими гарантіями, згоден сплачувати процент за кредит і повертати його кредитній установі у встановлені кредитором строки. Суб'єкт одержання позики може бути різного рівня, починаючи від окремої приватної особи, підприємства, фірми, аж до держави. На сьогодні виокремлюють таких позичальників: державні підприємства й організації підприємства приватної форми власності, інші банки, підприємці, фізичні особи без утворення юридичної особи, підприємці, фізичні особи з утворенням юридичної особи, фізичні особи та інші господарства, в тому числі органи влади, спільні підприємства, міжнародні об'єднання та організації.

Економічні та політичні негаразди в Україні внесли певні корективи у розвиток вітчизняного кредитування. Протягом останніх років зменшуються як обсяги кредитування в цілому, так і обсяги споживчого кредитування зокрема. Сучасний стан кредитування в Україні можна проаналізувати за даними табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка кредитів та заборгованості клієнтів в банках України за 2013-2017 рр,. тис. грн.

Показник	На 01.01.2014 р.	На 01.01.2015 р.	На 01.01.2016 р.	На 01.01.2017 р.	На 01.01.2018 р.
Кредити та заборгованість клієнтів:	799227946	873610 836	713974266	554637262	561328193
1. Кредити та заборгованість юридичних осіб:	654145824	727818714	616420879	480295415	469265295
у тому числі резерви під знецінення кредитів та заборгованості юридичних осіб	78491588	123583882	230721549	388070976	426812335
2. Кредити та заборгованість фізичних осіб:	145082122	145792122	97553387	74341847	92062898
у тому числі резерви під знецінення кредитів та заборгованості фізичних осіб	43910745	65657135	80288815	83534514	78908832

Джерело: складено на основі [2]

З даних наведених у табл. 1 спостерігаємо, що кредити та заборгованість клієнтів за 2013-2017 рр. зменшилися з 799227946 тис. грн. на 01.01.2014 р. до 561328193 тис. грн. на 01.01.2018 р. тобто на 237899771 тис. грн. Зокрема кредити та заборгованість фізичних осіб тобто споживчі кредити, також мають динаміку до зменшення. За досліджуваний період їх обсяг зменшився на 53019224 тис. грн. і склав 92062898 тис. грн. на 01.01. 2018 р. Найбільше виданих споживчих кредитів банками України спостерігається на 01.01.2014 р. та на 01.01.2015 р.

За досліджуваний період кредити видані юридичним особам також мають тенденцію до зменшення, а саме їх обсяг на 01.01.2018 р. становив 469265295 тис. грн., що на 184880619 тис. грн. менше в порівнянні з 01.01.2014 р.

На даний момент ситуація зі споживчим кредитуванням в Україні є досить складною. Невелика частка банківських установ надає кредити на споживчі цілі. На це впливає загальна економічна ситуація. Для розвитку споживчого кредитування потрібно зменшити ризики їх неповернення кредитів та ліквідності банків щоб збільшити довіру населення.

Послуги банків щодо надання карткових кредитів останнім часом значно поширюються, що зумовлює виникнення серед клієнтів банків проблем вибору найбільш якісних, зручних та ефективних продуктів. На цьому етапі вкрай актуальним є розробка методичних підходів за допомогою яких можна було б прийняти правильне рішенння.

Завданням всіх банківських установ є створення дієвої системи захисту прав споживачів фінансових послуг через врегулювання питань повноважень державних органів та забезпечення сталого розвитку економіки України, через пожвавлення кредитування [3].

Головними пріоритетами для стабілізації та подальшого розвитку кредитування ринку України має стати створення програм споживчого кредитування, розрахованих на різні верстви населення. Яка орієнтується на стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу та налагодження партнерських взаємовідносин між банками та господарюючими суб’єктами.

Отже, кредитування завжди було й залишається пріоритетною економічною функцією банків. Правильна організація процесу кредитування, розробка ефективної і гнучкої системи управління кредитними операціями виступає основою фінансової стабільності і стійкості комерційних банків.

Література:

1. Чайковський Я. І. Тенденції, сучасний стан та перспективи розвитку банківського кредитування в Україні / Я. І. Чайковський // Економічний аналіз. – 2013. – Т.13. – С.238-246 .

2. Офіційний сайт НБУ «Основні показники діяльності банків України». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua.

3. Офіційний сайт інформаційного агентства «Уніан». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economics.unian.net. 2

Мединська Т. В., *к.е.н.,*
доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування
Львівський торговельно-економічний університет
Федак Л. В., *заступник*
директора з навчальної роботи
Львівський кооперативний коледж економіки і права

НОМАТИВНО-ПРАВОВИЙ МЕХАНІЗМ ОПОДАТКУВАННЯ НЕРУХОМОГО МАЙНА В УКРАЇНІ

Одним із важливих напрямів реформування податкової системи України є практичне запровадження механізму оподаткування нерухомості, який би передбачив реалізацію фіскального і регулювального потенціалу податку на нерухоме майно [1, с. 643]. У різні часи до оподаткування нерухомого майна застосовували різні підходи, які передбачали як окреме оподаткування землі та нерухомого майна, відмінного від земельної ділянки, так і сукупне оподаткування об’єкта нерухомості.

Нерухоме майно може бути ідеальним об’єктом оподаткування з точки зору адміністрування і реалізації фіскальної функції податку, оскільки такий об’єкт важко приховати, однак, як свідчить практика, використання різних нормативно-правових прогалин, податкових пільг і вилучень, спеціальних

податкових режимів, маніпуляцій з оцінками об'єктів а неврегульованість правових питань оцінки створює передумови для ухилення від сплати податку на нерухоме майно.

Із прийняття Податкового кодексу України (далі – ПКУ) вирішується проблема наповнення дохідної частини місцевих бюджетів за рахунок введення в дію даного податку, але це може стати податковим тягарем для платників податків (фізичних осіб), тому дане дослідження є актуальним та вчасним. Згідно ПКУ, до майнових податків і зборів відносять: податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; єдиний податок; збір за місця для паркування транспортних засобів та туристичний збір [2].

Таблиця 1

Тлумачення сутності нерухомого майна й нерухомості в нормативно - правових актах України

Джерело	**Тлумачення**
Закон України «Про іпотеку»	Земельні ділянки, а також об'єкти, розташовані на земельній ділянці й невід'ємно пов'язані з нею, переміщення яких є неможливим без їх знецінення та зміни їхнього призначення (ст. 1)
Закон України «Про охорону культурної спадщини	Об'єкт культурної спадщини, який не може бути перенесений на інше місце без втрати його цінності з археологічного, естетичного, етнологічного, історичного, архітектурного, мистецького, наукового чи художнього погляду та збереження своєї автентичності (ст. 1)
Закон України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень»	Земельні ділянки, а також об'єкти, розташовані на земельній ділянці, переміщення яких неможливе без їхнього знецінення та зміни призначення
Постанова КМУ «Про затвердження Національного стандарту N 1 "Загальні засади оцінки майна і майнових прав"» від 10 вересня 2003 р. № 1440	Земельна ділянка без поліпшень або земельна ділянка з поліпшеннями, які з нею нерозривно пов'язані, будівлі, споруди, їх частини, а також інше майно, що згідно із законодавством належить до нерухомого майна
Наказ Фонду державного майна «Про затвердження Класифікатора державного майна» 15.03.2006 № 461	Земельні ділянки, а також об'єкти, розташовані на земельній ділянці, переміщення яких є неможливим без їхнього знецінення та зміни їх призначення (будівлі, споруди). Режим нерухомої речі може бути поширений законом на повітряні та морські судна, судна внутрішнього плавання, космічні об'єкти, а також інші речі, права на які підлягають державній реєстрації

Джерело: [3, с. 74]

Неоднозначний підхід до сутності нерухомого майна є підґрунтям для конфліктів при оподаткуванні і створює передумови для уникнення і ухилення від сплати податків. Варто зауважити, що Податковий кодекс України не дає визначення нерухомого майна, а посилається на норми Цивільного кодексу України. Ряд інших нормативних актів допускають відмінності у тлумаченні сутності нерухомого майна та об'єктів, які входять до його складу (табл. 1). Такі розбіжності у підходах вимагають систематизації рис нерухомого майна як об'єкта оподаткування.

Дослідження підходів до тлумачення сутності нерухомого майна та нерухомості свідчить про нечіткість меж між цими двома поняттями. Проте більшість дослідників схиляються до висновку, що нерухомість – це комплексне поняття, яке включає в себе земельну ділянку із розміщеним на ній іншим нерухомим майном.

Відповідно нерухоме майно може виступати або у вигляді окремої ділянки, або у вигляді будинку, споруди тощо. Варто зазначити, що саме такі підходи до обліку нерухомого майна застосовуються і у міжнародних стандартах фінансової звітності [4]. Таким чином, нерухомому майну властивий зв'язок із земельними ділянками. З одного боку такий зв'язок дає можливість легко класифікувати об'єкти нерухомого майна, однак з іншого зумовлює певні труднощі в оцінці об'єктів нерухомого майна, зокрема, щодо доцільності оподатковування землі та розташованих на ній об'єктів разом чи окремо. Якщо окремо, то яким чином розділити вартість об'єктів оподаткування тощо. Також нерухомість є унікальним об'єктом, який здатний забезпечити стабільний і прогнозований дохід до бюджету країни.

Податок на нерухоме майно в Україні сплачується до місцевих бюджетів, звичайно це поки що незначні надходження до бюджетів, однак податок набирає обертів і збільшуються за рахунок нього податкові надходження. На рис. 1, зображено щомісячну динаміку податкових надходжень до місцевих бюджетів України за 2017-2018 рр., який складено за даними ДФС України [5].

Як видно з рис. 1, у листопаді до місцевих бюджетів платниками податків сплачено рекордну у 2018 році суму – 23,2 млрд грн податків. Порівняно з листопадом 2017 року надходження зросли на 22%, або на 4,2 млрд грн. Загалом протягом січня-листопада 2018 року до місцевих бюджетів надійшло 209,7 млрд грн платежів, що контролюються ДФС. Це на 21,9%, або на 37,7 млрд грн перевищує надходження відповідного періоду минулого року. Звичайно, основну частку надходжень до місцевих бюджетів України складає податок з доходів фізичних осіб.

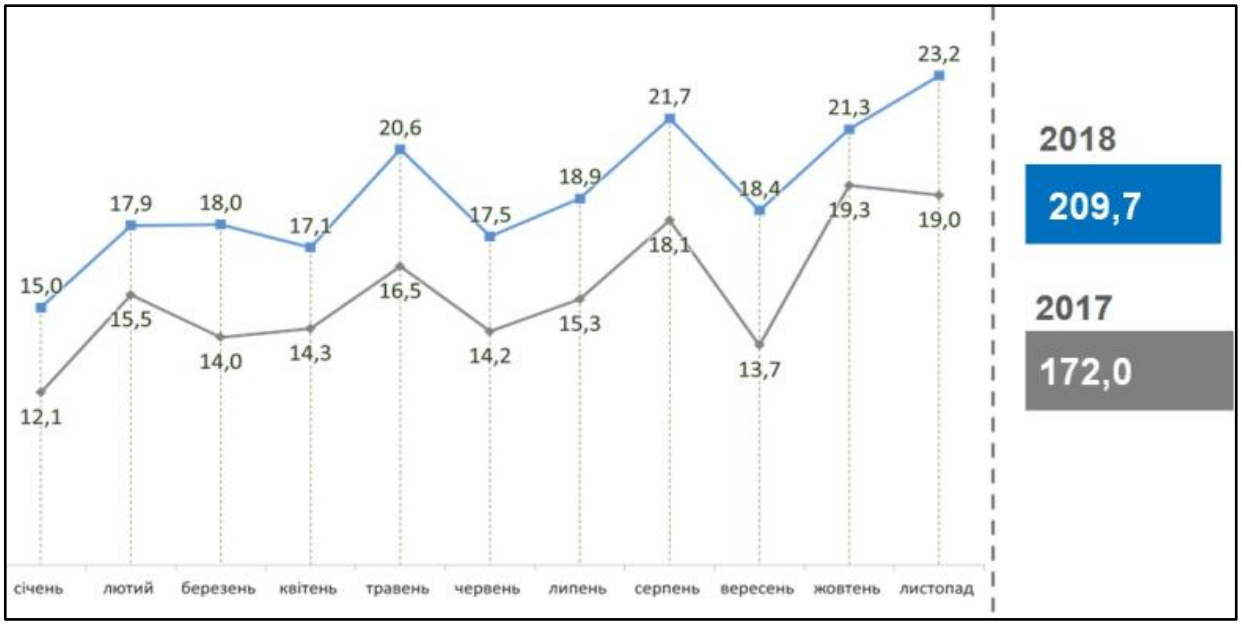


Рис. 1. Щомісячна динаміка податкових надходжень до місцевих бюджетів України за 2017-2018 рр., (в млрд грн)

Так, протягом 2017 року податок на майно юридичних осіб (податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, плата за землю, транспортний податок) надійшов в сумі 25,1 млрд грн (у порівнянні з даними надходженнями більше на 3,4 млрд грн ніж у відповідному періоді 2016 року).

За січень-грудень 2017 року до місцевих бюджетів України надійшло податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки з фізичних осіб на суму – 444,6 млн грн. У порівнянні з аналогічним періодом 2016 року до місцевих бюджетів забезпечені надходження даного податку більше на 234,9 млн грн.

Збільшення надходжень значною мірою відбувається за рахунок розширення інформації про об’єкти нерухомості, необхідної для розрахунку податку, отриманої як від органів державної реєстрації прав на нерухоме майно, так і від громадян за результатами звірок даних. Також покращилася платіжна дисципліна самих платників даного податку.

Таким чином, поряд із наповненням дохідної частини бюджету оподаткування нерухомого майна забезпечує створення для власників нерухомого майна передумови для ефективного розпорядження таким майном, а також згладжування диференціації в добробуті членів суспільства. В Україні оподаткування нерухомого майна має порівняно коротку історію, тому природно, що йому властиві ряд недоліків як фіскального, так і регулюючого характеру. Одними із недоліків, які варто подолати є: недосконаліть нормативно-правової бази, непрозорість інформації про ринок нерухомості (як сукупність потенційних об’єктів оподаткування), відсутність систематизованих баз даних статистичної інформації щодо вартості об’єктів нерухомості тощо.

Література:

1. Мединська Т. В. Соціально-економічна сутність оподаткування нерухомості у процесі інституційних перетворень / Т. В. Мединська, Я. М. Гамула // Актуальні проблеми економіки та управління в умовах системної кризи: збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, (28 листопада 2017 р.). – Львів: Львівський інститут МАУП, 2017. – С. 643-646.

2. Податковий кодекс України: кодифіковано станом на 01 січня 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua /laws/show/.

3. Мельник А. М. Еволюція оподаткування нерухомого майна в Україні та світі / А. М. Мельник // Інвестиції: практика і досвід. – 2014. – № 20. – С. 73-77.

4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 17 «Оренда» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show.

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

Мединська Т. В., *к.е.н.,*
доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування
Львівський торговельно-економічний університет
Малець А. Т., *аспірант*
кафедри фінансів, кредиту та страхування
Львівський торговельно-економічний університет

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

На сучасному етапі розвитку економіки України, питання щодо збалансованого регіонального розвитку набуває все більшої актуальності. Це зумовлено соціально-економічним становищем регіонів та необхідністю задоволення першочергових потреб, що спонукає до визначення пріоритетних напрямів податкового стимулювання та впровадження дієвих фінансових інструментів, які б мали позитивний вплив на стимулювання розвитку регіонів [1, с. 144]. Зокрема, до таких фінансових інструментів слід віднести податкові, які за правильного застосування сприятимуть ефективному регіональному розвитку.

Потреба удосконалення податкових інструментів як різновиду фінансових інструментів стимулювання регіонального розвитку, зокрема тих, що спрямовані на підтримку суб'єктів господарювання, зумовлена, перш за все, необхідністю у підвищенні ефективності використання бюджетних ресурсів, що спрямовані в економіку країни у вигляді податкових стимулів (пільг) та гармонізації податкових інструментів стимулювання із принципами та нормативними документами міжнародних організацій.

Пріоритетні напрями податкового стимулювання в умовах сьогодення як важливої компоненти успішного розвитку регіонів та перспективи використання податкових інструментів стимулювання регіонального розвитку. До податкових інструментів належать податкові пільги суб'єктам господарювання (податкові кредити, податкові звільнення, податкові знижки, податкові канікули тощо); спеціальні податкові режими; податкові імунітети.

Залежно від особливостей діяльності, оподаткування, форми власності, інтересів та мотивів суб'єктів господарювання ефективність податкових інструментів має різний вплив на стимулювання регіонального розвитку.

Одним з пріоритетних напрямів податкового стимулювання регіонального розвитку слід виділити застосування податкових пільг як важливої компоненти податкових стимулів.

Застосування податкових пільг як пріоритетного напрямку податкового стимулювання розвитку регіону, потребує дотримання загальних вимог до податкового стимулювання, таких як [2, с. 203]:

– захист національних інтересів;

– фіскальна достатність оподаткування;

– збалансованість бюджетів різних рівнів;

– забезпечення соціального передбачення при збереженні соціальної стабільності;

– забезпечення відтворення податкової бази;

– гарантованість соціально значущих характеристик суспільного ладу.

Такий податковий інструмент, як пільги використовується державою також для розвитку певних галузей економіки. Держава таким чином впливає і на розвиток певних регіонів, у яких розвиваються ці галузі. Податкове стимулювання, що здійснюється за допомогою надання податкових пільг, має сприяти зростанню основних економічних показників отримувача пільг (збільшення зайнятості, прибутковості, інвестицій, інновацій, продуктивності праці тощо).

При цьому, доцільним є застосування податкових пільг для таких суб'єктів господарювання регіону, які [3, с. 119]:

–виробляють інноваційну продукцію;

–використовують інноваційні технології;

–здійснюють управлінські та економічні нововведення, спрямовані на підвищення ефективності їх діяльності;

–а також банки і інші фінансово-кредитні установи, що здійснюють кредитування інноваційно та інвестиційно активних підприємств.

На основі нормативно-правового забезпечення реалізації податкових стимулів з метою активізації інвестиційно-інноваційної діяльності на регіональному та національному рівнях першочерговим визначено: створення рівних умов для ведення бізнесу та інвестування в економіку України суб'єктами господарювання різних форми власності; здійснення процесу інвестування на прозорих і цивілізованих принципах оподаткування; поліпшення структури інвестиційних джерел [4, с. 8].

Отже, податкові інструменти стимулювання розвитку регіону комплексно можуть поліпшити соціальну, економічну та екологічну сфери. Проте необхідно враховувати місцеві особливості, традиції, промисловий розвиток галузей, які у кожного регіону відрізняються. У разі застосування галузевих податкових пільг для досягнення цілей економічної політики держави варто враховувати та мінімізувати негативні наслідки від їхнього використання. Слід здійснювати безперервний моніторинг та оцінку ефективності податкових пільг з метою скасування неефективних пільг та підвищення фінансової спроможності органів місцевого самоврядування.

Пріоритетні напрями податкового стимулювання, такі як надання податкових пільг, використання інструментів податкового стимулювання інноваційної діяльності (інвестиційні податкові кредити, податкові знижки, податкові канікули), що здатні створити сприятливий інвестиційний клімат, мають забезпечувати стійкий розвиток регіонів на основі створення необхідних умов до мобілізації та раціонального використання фінансових ресурсів місцевого самоврядування.

Література:

1. Нечипоренко А. В. Податкові інструменти стимулювання регіонального розвитку / А. В. Нечипоренко // Політ. Сучасні проблеми науки : тези доповідей XVII Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених і студентів (м. Київ, 4–7 квітня 2017 р). – К. : Національний авіаційний університет, 2017. – С. 144–145 .

2. Назаренко Г. В. Комплексна оцінка ефективності податкових пільг /

Г. В. Назаренко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 10. – С. 202–208.

3. Мединська Т. В. Удосконалення податкової політики стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні / Т. В. Мединська // Вісник Університету банківської справи НБУ – К : Видавництво УБС НБУ, 2011. – № 1(10) – С. 117-120.

4. Мединська Т. В. Податкове стимулювання інвестиційної діяльності в Україні. Автореферат дис. ступеня канд. економ. наук: спец 08.00.08 «Гроші, фінанси та кредит» / Т. В. Мединська. – Львів, 2010. – 20 с.

Кеменяш І. Г., *к.е.н.,*
доцент кафедри обліку, аудиту та фінансів
ПВНЗ Університет економіки і підприємництва

МЕХАНІЗМ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ

Розвиток готельних послуг в Україні вимагає значних, фінансових ресурсів, розмір яких суттєво залежить від сплачуваних податків. З огляду на це суб'єкти готельного бізнесу зацікавлені у зменшенні податкових платежів. Готельні послуги в Україні можуть надавати готелі та інші засоби, що надають послуги з тимчасового розміщення – фізичними або юридичними особами. Загалом у чинному законодавстві усім суб'єктам готельного бізнесу надається право вибору системи оподаткування. Суб'єкти готельного бізнесу, можуть на власний розсуд обрати систему оподаткування в межах запропонованих чинним законодавством. В залежності від обраної системи оподаткування підприємством визначається необхідний порядок ведення звітності на підприємстві, ступінь ризику допущення помилок при веденні документації, податкове навантаження на підприємство, тобто безпосередньо впливає на організацію роботи підприємства. Тому дослідження даної теми є актуальним.

На сьогодні, згідно з діючим законодавством в сфері готельних послуг діють системи оподаткування, які зображено на рис. 1.

У випадку, якщо готель зареєстровано у формі «фізична особа

підприємець», підприємство може бути платником Єдиного податку II або III групи (залежно від кількості найманих працівників та обсягу річного доходу). Тоді ставка податку складає до 20 % мінімальної заробітної плати або 3 % доходу (5 % для тих, хто не сплачує ПДВ) відповідно. Юридичні особи можуть бути платниками Єдиного податку лише III групи, якщо їх річний дохід не перевищує 5 млн. грн.

Позитивним моментом спрощеної системи оподаткування слід зауважити, по-перше, спрощений облік, тобто зменшення кількості та складності необхідної документації. Зменшується кількість податків, які має сплатити підприємство, і податковий тягар на підприємство. Відповідно, зникає необхідність стежити за усіма змінами податкового законодавства, які відбуваються досить часто. По-друге, підприємство само вирішує, чи реєструвати себе платником ПДВ. До того ж, для фізичних осіб-підприємців необов'язковим є використання РРО (якщо дохід не перевищує 1 млн. грн).

Рис. 1. Механізм оподаткування суб'єктів готельного бізнесу в Україні

Що до спрощеної системи на підприємстві виникають певні обмеження

(кількість працівників, річний обсяг доходу, способи сплати податку). Єдиний податок сплачується підприємством авансом, тобто не маючи гарантії отримання доходу у наступному періоді. Більш того, підприємство має сплачувати 50 % розміру Єдиного податку за кожного зареєстрованого найманого працівника.

Якщо підприємство є платником податків на загальній системі, то воно сплачує, в першу чергу, податок на прибуток підприємств, податок на додану вартість, єдиний соціальний внесок, а також військовий збір, податок на землю, туристичний збір (якщо останній встановлений органами місцевої влади).

Перевагою загальної системи оподаткування перед спрощеною є визначення бази оподаткування – чистого дохід – доходу за вирахуванням витрат. Тобто, якщо підприємство не має прибутку або є збитковим, воно не буде сплачувати податок на прибуток. Платники Єдиного податку мають його сплатити незалежно від результатів діяльності підприємства. До того ж, немає обмежень щодо обсягу річного доходу, кількості найманих працівників, видів діяльності, форми розрахунків та суб'єктів, яким продаються товари або надаються послуги.

Головним недоліком є те, що за умови вибору загальної системи оподаткування, підприємству доводиться вести складну, іноді суперечливу, звітність.

Таким чином проаналізувавши практику оподаткування готельного бізнесу, підприємствам надається право вибору системи оподаткування. Кожен з варіантів – загальна або спрощена система оподаткування – мають свої переваги та недоліки. Готельне підприємство самостійно робить вибір, який є найвигіднішим саме для нього, виходячи з масштабів функціонування, кількості працівників, статусу клієнтів, річного доходу тощо. Варто зазначити, що системи оподаткування неможливо розглядати окремо від системи обліку та аудиту, тобто ведення якої документації і звітності вимагає кожна з цих систем.

Саме тому, подальших науково-практичних досліджень потребують інструменти вдосконалення податкової політики на підприємствах готельного

бізнесу націлені на оптимізацію податкових платежів, спрощення обліку та звітності.

Література:

1. Громадське радіо слухайте, думайте. [Електронний ресурс]:// https://hromadskeradio.org/ru/programs/hromadska-hvylya/moz-z-2017-roku-v-ukrayini-zapracyuye-strahova-medycyna.

2. Податковий кодекс Укріни (зі змінами та доповненнями) документ 2755-17, чинний, поточна редакція-Редакція від 10.09.2017, підстава 2146-19.

3. Проект закону «Про державний бюджет України на 2018 рік». Офіційний веб-портал Верховна Рада України / [Електронний ресурс]: // http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62551

4. Українська правда [Електронний ресурс]: // http://www.pravda.com.ua/columns/2017/10/17/7158694

Керод Т. Р., *аспірант*
кафедри фінансів, кредиту та страхування
Львівський торговельно-економічний університет
Вольбин В. В., *магістр,*
спеціальність «Економіка»
Науковий керівник: Мединська Т. В., к.е.н., доц.
Львівський торговельно-економічний університет

ТИПОЛОГІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ З МЕТОЮ РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Податкова політика є частиною загальної економічної політики держави. На кожний стан, подію чи фактор впливу, влада використовує доступний механізм реалізації політичного напряму, що зумовлює із часом розширення варіативності та типологізації податкової політики як інструменту регулювання національної економіки.

Для визначення типології податкової політики в контексті її завдань регулювання національної економіки доцільно використовувати метод класифікації. Такий підхід дасть змогу узагальнити та уточнити переваги або недоліки окремих типів та форм податкової політики, встановити обґрунтований взаємозв’язок між її типами та стадіями економічного циклу для

визначення кола обмежень у застосуванні та конкретних наслідків для національної економіки.

Застосування того чи іншого типу податкової політики залежить від цілей влади, стану та потенціалу економіки. Для уряду важливо не лише правильно обрати напрям податкової політики залежно від умов, в яких функціонує економіка, але й правильно спрогнозувати наслідки змін в оподаткуванні. Загалом, оподаткування є інструментом не лише акумуляції бюджетних надходжень, але й регулювання економіки, тому має використовуватися на підставі виважених управлінських рішень. Податкова політика при цьому повинна мати чітку стратегію розвитку, систему цілей, що підкорені соціально-економічним пріоритетам розвитку держави.

Варіативність та типи податкової політики розглядаються у працях багатьох науковців зокрема таких, як З. Варналій, О. Гусак, А. Кізима, А. Крисоватий, Т. Кощук, С. Маринчук, Т. Мединська, В. Мельник, М. Пашкевич, М. Свердан, І. Сосновський, Л. Тарангул та багато інших. Незважаючи на велику кількість публікацій, що присвячені податковій політиці, єдиної типологізації податкової політики на сьогоднішній день не існує. Так само, як і немає одностайної думки науковців щодо того, застосування якого з існуючих типів податкової політики є найбільш ефективним в конкретний період розвитку соціально-економічної системи держави.

Податкова політика має бути більш досконалою, повинна мати власні конкурентні переваги та чітку стратегію розвитку. Аналізуючи зміни Податкового кодексу України [1], можна сказати, що податкова політика України не має чіткої спрямованості та не враховує стадії економічного циклу. Політики і науковці наголошують на тому, що зростання податків у період економічної кризи є неприпустимим. Це неминуче призведе до зростання тіньового сектору економіки і поглиблення кризи у виробничій та фінансовій сфері.

Зміни до Податкового кодексу України мали за мету «збалансувати податкові надходження» відповідно до бюджетних потреб, проте, лише

частково враховують податкоспроможність країни і вказують на недосконаліть стратегічного планування податкової політики та її спрямованість на виконання лише фіскальної функції податків, ігноруючи функцію регулювання та стабілізації економіки.

Так, І. Сосновський, виділяє такі типи податкової політики:

- за функціями: політика податкових доходів та політика податкового регулювання;

- за економічними рівнями: державна, регіональна та суб'єктів господарювання і фізичних осіб;

- за часовим обрієм: податкова тактика та податкова стратегія [2, с. 40].

Розглянемо більш детально зазначені типи податкової політики. Отже, політика податкових доходів виходить з того, що основною функцією податків є фіскальна. Ця політика спрямована на визначення пріоритетів оподаткування, кола платників податків, принципів оподаткування, видів та розмірів податкових ставок тощо. В основі політики податкового регулювання лежить регулююча функція податків. Ця політика спрямована на регулювання економічних процесів шляхом встановлення способів та обсягів втручання держави в діяльність суб'єктів господарювання. Також, завданням політики податкового регулювання є визначення вартісних пропорцій розподілу ВВП у суспільстві.

Щодо державної та регіональної податкових політик, то вони багато в чому схожі. Їх основним завданням є регулювання взаємовідносин між платниками податків і державою або територіальними громадами. Державна та регіональна податкові політики суттєво різняться лише за рахунок інструментів впливу та меж регулювання економіки.

В свою чергу, податкова політика суб'єктів господарювання і фізичних осіб полягає у створенні прозорих взаємовідносин між платниками податків та контролюючими органами, з яких перші, враховуючи власні інтереси, мають дотримуватись законодавства і віддавати частину доходу на користь держави (територіальної громади).

Крім податкової політики, що формується на регіональному та державному рівні, існує також політика, що діє на рівні суб'єкта господарювання. Так, науковець О. Лемішовська виокремлює такі типи податкової політики, що можуть бути застосовані на певному підприємстві [2, с. 85]:

1) обережний – керівництво підприємства у всьому дотримується вимог фіскальних органів та чинного законодавства, податковий облік ведеться у суворій відповідності до Податкового кодексу України;

2) врівноважений – керівництво суб'єкта господарювання готове до оскарження певних позицій податкового обліку з органами податкового контролю;

3) ризикований – передбачає оскарження рішень контролюючих органах щодо правомірності ведення податкового обліку, навіть за умови, що конфлікт може бути вирішено не на користь суб'єкта господарювання через розбіжності у розумінні законодавчих норм керівництвом підприємства та роз'ясненнями податківців;

4) нейтральний – це тип податкової політики підприємства, що базується на ретельному моніторингу змін податкового законодавства, що дозволяє вчасно подавати податкову звітність та уникати суттєвих помилок в процесі ведення податкового обліку;

5) консервативний – керівництво підприємства залучає юристів, що добре знають податкове законодавство, з метою пошуку можливостей застосування пільгового оподаткування на даному суб'єкті господарювання та ведення юридично грамотної договірної податково-облікової політики;

6) агресивний – на підприємстві формується облікова політика, що включає в себе бухгалтерський, податковий та фінансовий облік, із застосуванням методів податкової оптимізації (мінімізації) та податкового бюджетування.

Податкова політика залежна від соціально-економічної доктрини держави, від стану економіки, може мати різнобічні форми здійснення. Мединська Т. В. і Власюк Н.І. виокремлюють такі типи податкової політики:

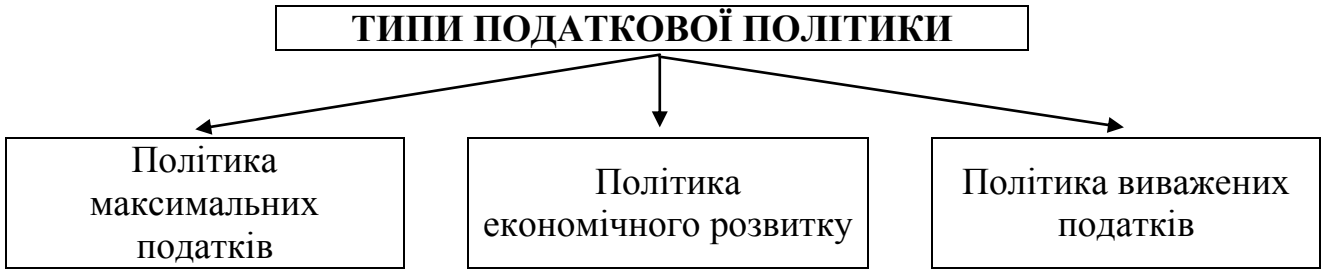


Рис. 1. Типи податкової політики [4, с. 223]

Політика максимальних податків означає те, що з метою максимального збільшення суми податкових надходжень держава встановлює достатньо високі податкові ставки, скорочує податкові пільги та запроваджує нові податки.

Тоді, коли держава у максимально можливих межах податкового навантаження враховує не лише фіскальні інтереси, а значну уваги приділяє економічним інтересам платників податків, говоримо про політику економічного розвитку.

Політика виважених податків – це політика встановлення такого рівня оподаткування, завдяки якому було б можливо максимально забезпечити фіскальні інтереси держави й водночас підтримати економічні інтереси платників податків.

Будь-який тип податкової політики підкріплюється відповідною тактикою та стратегією в середі оподаткування. Податкова тактика покликана вирішувати короткострокові цілі, зокрема такі, як стимулювання інвестиційної активності, досягнення збалансованості бюджету тощо. Податкова стратегія спрямована на вирішення довгострокових цілей, таких, як благополуччя населення, подолання безробіття, економічне зростання тощо. Безпосередньо та окремо виділених податкових стратегій у чистому вигляді в Україні не існує. В основному, реформування оподаткування в стратегічному ракурсі здійснювалося в контексті загальнодержавних стратегій, окремою складовою яких виступали аспекти стратегічного розвитку оподаткування в державі [5, с. 11].

Слід зазначити, що немає ідеального типу або форми податкової політики. Кожен з типів податкової політики, регулюючи одні економічні процеси, завдає шкоди іншим. Саме тому, конкурентоспроможність сучасної податкової

політики формується на основі внутрішнього регуляторного потенціалу та її варіативності відповідно до економічних позицій країни.

Література:

1. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755- 17.

2. Сосновський І. С. Податкова політика держави: дефініція, складові, засоби реалізації / І. С. Сосновський // Фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – № 5. – С. 38-42.

3. Лемішовська О. С. Особливості формування податкової політики банку / О. С. Лемішовська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 690. – С. 84-88.

4. Мединська Т. В. Податкова система: навч. посібн. / Т. В. Мединська, Н. І. Власюк – Львів : «Магнолія – 2006», 2010. – 276 с.

5. Скоринін А. П. Варіативність та типологізація податкової політики як інструмент регулювання національної економіки / А. П. Скоринін // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2016. – № 1. – С. 9–13.

Рущишин М. О., *магістр,*
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Микуляк О. В.
Львівський національний університет ім. Івана Франка

РОЛЬ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Податкове планування необхідно розглядати як одну з основних функцій фінансового менеджменту. Так, різні витрати (фінансові, матеріальні, трудові та інші) є першоосновою будь-якого бізнесу, тоді як основною метою комерційних підприємств є отримання прибутку. Саме очікуваний прибуток і термін окупності є критерієм доцільності понесення бізнесом тих чи інших витрат. Податкові витрати не спрямовані на отримання прибутку за визначенням, оскільки є примусовим вилученням частини коштів організації на користь держави за односторонньо встановленими правилами. Податки вилучаються безповоротно і є індивідуально безвідплатними, тобто підприємство, у вузькому розумінні, не отримає за цими виплатами ніякої

зустрічної вигоди [1].

Управлінням є процес цілеспрямованої, систематичної і безперервної дії підсистеми, що керує на керовану, за допомогою загальних функцій управління, які створюють замкнутий управлінський цикл, що нескінченно повторюється (рис. 1).

Рис. 1. Взаємозв'язок функцій управління на підприємстві

Джерело: [2, с. 194]

Іншими словами, можна стверджувати, що податкове планування, впритул взаємодіючи з такими управлінськими функціями, як маркетинг, фінанси, облік, кадрова політика, постачання, водночас є одним з основних інструментів генерування показників ефективності функціонування підприємства, оскільки розрахунок останніх без урахування податкових наслідків представляється безрозсудним та ірраціональним. Отже, податкове планування повинне стати обов'язковим інструментарієм в комплекті менеджменту українського підприємства при ухваленні того або іншого управлінського рішення [3].

Загалом, податкове планування використовується для формування, організації та інформаційно-методологічного забезпечення контролю за витратами підприємства на сплату податків та інших обов'язкових платежів до державного та місцевого бюджетів, інших централізованих цільових фондів.

У рамках управління прибутком підприємства податкове планування передбачає контроль за формуванням та виконанням податкових зобов'язань з податку на прибуток, що може здійснюватися за такими ключовими напрямами:

• визначення доходів підприємства та їх віднесення до складу валових

доходів;

• визначення витрат підприємства та їх віднесення до складу валових витрат;

• формування амортизаційних відрахувань відповідно до податкового законодавства;

• моніторинг податкових пільг з податку на прибуток;

• своєчасність подання податкових декларацій та сплата податку на прибуток [4].

Для потреб податкового планування зобов'язань з податку на прибуток на підприємстві доцільно використовувати методи:

- зниження бази оподаткування з метою скорочення абсолютної величини податкових зобов'язань з податку на прибуток;

- зменшення грошових потоків, що входять до складу валових доходів підприємств і, відповідно, збільшують об'єкт оподаткування;

- збільшення грошових потоків, що включаються до складу валових витрат підприємства і, відповідно, зменшують об'єкт оподаткування;

- використання податкових пільг;

- оптимізація перерозподілу податкових зобов'язань з податку на прибуток у часі;

- максимальне скорочення у часі розриву між визнанням виручки податкових зобов'язань та реальним надходженням на підприємство грошових коштів;

- максимальне наближення дати визнання господарських операцій, що призводять до зменшення об'єкта оподаткування і, відповідно, абсолютної величини податкових зобов'язань суб'єкта господарювання;

- використання у діяльності підприємства чи його окремих підрозділів (або, навіть, дочірніх підприємств та підконтрольних компаній) законодавчо затверджених альтернативних режимів оподаткування;

- переміщення окремих виробництв, структурних підрозділів або ж дочірніх компаній до вільних економічних зон з метою використання можливих

переваг для оптимізації абсолютної величини та структури податкових зобов'язань суб'єкта господарювання;

- використання легальних механізмів офшорних зон з метою законного уникнення оподаткування тих чи інших доходів суб'єкта господарювання та ін.

Отже, сьогодні зростає значення податкового планування як чинника економічного зростання підприємств. Організація та успішність системи податкового планування вимагає наявності певних ресурсів: інтелектуальних, фінансових, матеріально-технічних.

Література:

1. Бабанин В. А. Анализ международного опыта ведения и регулирования оффшорного бизнеса / В. А. Бабанин. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.finman.ru/articles/2004/1/750.htm.

2. Атаманенко І. Б. Податкове планування в системі управління фінансами підприємства / І. Б. Атаманенко // Фінансова система України. – 2009. – №11. – С. 193-198.

3. Іванов Ю. Податкове планування в системі менеджменту / Ю. Іванов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://eprints.oa.edu.ua/6483/1/25.pdf.

4. Роль податкового планування в управлінні прибутком. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economics.studio/finansovyiy-menedjment/rol-podatkovogo-planuvannya-upravlinni-59097.html

«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ СИСТЕМНОЇ КРИЗИ»

Матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції

(м. Львів, 28 листопада 2018 р.)

Оргкомітет не завжди поділяє думку та погляди авторів.

Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Підписано до друку 26 грудня 2018 р.

Формат 60х84 1/16 Папір офсетний Друк офсетний

Замовлення ____ Тираж 100

Львівський інститут МАУП

79059 м. Львів, вул. Гетьмана Мазепи, 29