

Наукове видання



ТВОРЧИЙ ПОШУК МОЛОДІ – КУРС НА ЕФЕКТИВНІСТЬ

Тези доповідей VIII Міжнародної
науково-теоретичної інтернет-конференції молодих учених, аспірантів,
студентів

21 березня 2017 р.

Хмельницький 2017

Рекомендовано до друку рішенням вченої ради
Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту,
протокол № 5 від 21.03.2017

Програмний комітет:

Коваль Л. М. – д. е. н., ректор ХКТЕІ, голова Програмного комітету;
Дзяна О.С. – к.п.н., перший проректор ХКТЕІ;
Мудра-Рудик Я.А. – к. е. н., проректор з науково-педагогічної роботи ХКТЕІ;
Церклевич В.С. – к. п. н., проректор з науково-педагогічної та виховної роботи ХКТЕІ;
Фертюк С.В. – к.е.н., проректор з науково-педагогічної роботи, зв'язків з виробництвом та маркетингу ХКТЕІ;

Матеріали подані в авторській редакції

Творчий пошук молоді – курс на ефективність: тези доп. VIII Міжнародної наук.-теорет. інтернет-конф. молодих учених, аспірантів, студентів, 21 березня 2017 р. – Хмельницький : «ХКТЕІ», 2017 . – 537с.

Висвітлено широке коло питань з проблем та перспектив інноваційного розвитку економіки, малого бізнесу; особливостей товарознавчих аспектів управління якістю та асортиментом товарів; історико-культурологічних та політико-правових аспектів розвитку держави; історичних та сучасних проблем розвитку мови та літератури; соціально-гуманітарних проблем сучасного суспільства тощо.

Для студентів, магістрантів, науково-педагогічних та педагогічних працівників.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Борисов О. О. ПРОВЕДЕНИЕ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ЦЕЛЮ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ	16
Безпалько І.М. ІННОВАЦІЙНІ ПОСЛУГИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ	19
Борисов О. О. ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИЙ РИЗИК СОЛЬОВОГО ЗАБРУДНЕННЯ І ДЕГРАДАЦІЇ ҐРУНТІВ ВЕЛИКОГО МІСТА	22
Геделевич Є. В. ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ОПЕРАЦІЙНОГО РИЗИКУ Є ІННОВАЦІЙНИМ ЗАСОБОМ.....	25
Гончаренко О.В. НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ ПРОГРЕС ЯК ДЕТЕРМІНАНТА ЦИКЛІЧНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	28
Гринюк Е.А. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ АУТСОРСИНГА	32
Дзинюк М.Ю. SHARING ECONOMY ЯК ІННОВАЦІЙНА ТЕХНОЛОГІЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТІВ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	35
Дуда Г.Б. ШЛЯХИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ	39
Дурицька А. П. МОДЕЛЮВАННЯ ТОПОЛОГІЧНИХ ТА СПЕКТРАЛЬНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ.....	42
Кофанов О.Є. РЕАЛІЗАЦІЯ СТАРТАП-ПРОЕКТІВ НА РИНКУ 3D ДРУКУ	46
Лисак В.Ю. СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ПРИ ОЦІНЦІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	49
Луцков Ю. Ю. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	51
Однорог М.А. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ В ДОСЛІДЖЕННІ ЦИКЛІВ ЖЮГЛЯРА	55
Однорог М.А. ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМ – ВАЖЛИВИЙ НАПРЯМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ	57

Піонтковська В.С. МЕХАНІЗМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНОЇ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ У НОВИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ РЕАЛІЯХ.....	62
Піщик О.В. СТРАТЕГІЧНА МЕТА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ.....	66
Сидоренко Ю.В. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СУЧАСНОСТІ.....	69
Сидоренко Ю.В. ПСИХОЛОГІЧНИЙ КОНЦЕПТ ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ.....	71
Смелянський Антон Вадимович СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ КООПЕРАТИВІВ В УКРАЇНІ.....	74
Хану А.С. ВПРОВАЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ В СИСТЕМУ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ: СУТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ.....	78
Холявко Н.І. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ СЕКТОРУ ВИЩОЇ ОСВІТИ ЯК БАЗА РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	81
Шацька Галина Михайлівна СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ ЗА УМОВ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	83
СЕКЦІЯ 2. ОБЛІК І АУДИТ ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ МЕТОДОЛОГІЇ І ОРГАНІЗАЦІЇ	
Бушна Ю. А. ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА З ПИТАНЬ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ.....	88
Войткова Христина Василівна СТВОРЕННЯ ОСББ: ЖИТТЄВА НЕОБХІДНІСТЬ ЧИ ЗАБАГАНКА УРЯДУ?.....	91
Гнатюк Н.О. МАЙНОВЕ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ: ЗМІСТОВЕ НАПОВНЕННЯ ТА ПРОБЛЕМИ СПРАВЛЯННЯ.....	95
Гніда О. А. МІСЦЕВІ ПОДАТКИ І ЗБОРИ, ЇХ РОЛЬ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ.....	99
Єсієва Н. К. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ПІДПРИЄМСТВА.....	103

Грабійчук І. О. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ	108
Дергачова І.О. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ МАЛОЦІННИХ ШВИДКОЗНОШУВАНИХ ПРЕДМЕТІВ	111
Долошицький М.Ю БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ НА ПРИКЛАДІ ВИПЛАТИ СТИПЕНДІЙ.....	116
Доценко І. О. ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА	119
Живко О. З. ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ГРОШОВИХ КОШТІВ В КАСІ ПІДПРИЄМСТВА.....	122
Зазноба А.А. ПОДАТОК НА ВИВЕДЕНИЙ КАПІТАЛ ЯК АЛЬТЕРНАТИВА ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК В УКРАЇНІ.....	125
Іжицька К.В. ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ЗА НАЯВНІСТЮ ТА РУХОМ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ	129
Литвин В.М. ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	134
Литвин В.М. СОБІВАРТІСТЬ БУДІВНИЦТВА В ОБЛІКОВОМУ ДИСКУРСІ	137
Піхняк Т.А. ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА	140
Мартинів І.К. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ	144
Новицька А.О. ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ ТА МОЖЛИВОСТІ ВИРІШЕННЯ ЇХ ЗА РАХУНОК СВІТОВОГО ДОСВІДУ	148
Новицька А.О. ІНТЕГРОВАНА ЗВІТНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ	151
Опалько С. СУТНІСТЬ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ.....	153
Павлюк В. М. СТВОРЕННЯ ОСББ: ВИМОГА СБОГОДЕННЯ.....	155

Pecherska N.P. PECULIARITIES OF FIXED ASSETS ACCOUNTING UNDER THE TAX CODE OF UKRAINE.....	161
Подгорська А.-М. І. УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТА НАПРЯМИ ЇХ КЛАСИФІКАЦІЇ.....	164
Приходько І. С. ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ПОНЯТТЯ «ГРОШОВИХ КОШТІВ ТА ЇХ ЕКВІВАЛЕНТІВ» ЗА НАЦІОНАЛЬНИМИ ТА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ.....	168
ТЕЗИ НА ТЕМУ: «ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКУ З ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ»	171
Тихонюк Г. ОСНОВНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ	174
Токовенко Ю. С. ПРОБЛЕМИ АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ПРАЦІВНИКАМИ	176
Федорук І.В. ОРГАНІЗАЦІЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ	179
Ходзицька В.В. МОДЕЛІ ФОРМУВАННЯ МЕНЕДЖМЕНТ-ЗВІТНОСТІ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	183
Ястремський М.М. ПОБУДОВА ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	186
СЕКЦІЯ 2. ОБЛІК І АУДИТ ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ МЕТОДОЛОГІЇ І ОРГАНІЗАЦІЇ	
Ястремський М.М. РОСІЙСЬКІ БАНКИ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ	191
Белікова Є. С. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА	193
Біла Д.В. ПІДХОДИ ДО УТВОРЕННЯ СТРАХОВИХ ГРУП	197
Богач В. О. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	200
Бондарук А.В. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	203

Борисюк О.В. ТЕНДЕНЦІЇ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	206
Булигіна А. С. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	209
Гевал О. О. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ.....	213
Гевал О. О. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ ЛОМБАРДНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ.....	217
Гербич В.І. ОСОБЛИВОСТІ СТИМУЛЮВАННЯ ІНФЛЯЦІЇ В ЄВРОЗОНІ	220
Глухан М.Б. ПОДАТОК НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА	223
Грейцар О.Г. ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ В УМОВАХ ПОЛІТИКО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ	227
Діденко І. В. СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ ПРАЦІВНИКІВ ДСНС УКРАЇНИ – ВАЖЛИВА СКЛАДОВА ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА В СИСТЕМІ ПОЖЕЖНОЇ БЕЗПЕКИ.....	231
Долоніна А. С. МІЖНАРОДНА ПРАКТИКА ВПРОВАДЖЕННЯ РЕЖИМУ ТАРГЕТУВАННЯ ІНФЛЯЦІЇ ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ В УКРАЇНІ	234
Дробожур Олександра Олександрівна ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	237
Дрюк А.В. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ДИСТАНЦІЙНОГО БАНКІВСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	240
Залевський С.О. ВІРТУАЛЬНА ВАЛЮТА У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ СВІТУ: СУЧАСНИЙ СТАН, ВИДИ ТА ОСОБЛИВОСТІ	244
Камчатна А. О. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА КРЕДИТНІ ПРОДУКТИ БАНКІВ У ЗОНІ АТО	248
С.М. Кір'ян, МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА СТАН ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	251
Кліменчук І. В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВ	261

Колеснікова А.А. ОСОБЛИВОСТІ ВАЛЮТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ	265
Колодій А.В. ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ НІМЕЧЧИНИ.....	268
Комісаров Д.М. ОПТИМІЗАЦІЯ ПОКАЗНИКІВ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	271
Кук М.І. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК НЕОБХІДНА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	274
Кулик Є.В. АНАЛІЗ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	278
Кулик Є.В. ГЛОБАЛЬНА КОНКУРЕНЦІЯ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	281
Лозовська П.О. СУЧАСНИЙ СТАН ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ	283
Луценко Т.В. ПРОЦЕСИ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ БАНКІВ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	287
Марченко М.В. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВ УКРАЇНИ	290
Маслій А.В. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА	293
Матушак В. К. МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ ЯК ФІНАНСОВА БАЗА МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ.....	297
Московчук І. О. ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ТА ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ	301
Мусійовська О. М. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ Ф'ЮЧЕРСНОГО РИНКУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ НЕОБХІДНОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	305
Нагорна І. О. БАНКІВСЬКІ ПОСЛУГИ В УМОВАХ СКОРОЧЕННЯ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ	309

Новіцька Боженa Миколаївна ПДВ ЯК ОСНОВНИЙ ФІСКАЛЬНИЙ ІНСТРУМЕНТ В УКРАЇНІ ТА ЙОГО ПЕРСПЕКТИВИ.....	312
Огієнко Г. О. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	313
Олійник О. О. ПІДВИЩЕННЯ ДОВІРИ ДО БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	317
Петриченко Г.С. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЯКОСТІ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ	321
Романюк Н.Я. ФІНАНСОВА ДОЛАРИЗАЦІЯ В УКРАЇНІ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ	324
Рубай О.В. УПРАВЛІННЯ ВАЛЮТНИМ РИЗИКОМ БАНКУ	327
Рубай О.В. ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	330
Савченко Єлизавета Романівна РОЛЬ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ.....	333
Садура О.Б. ПОКРАЩАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ДОПОМОГОЮ БІРЖОВОГО РИНКУ	336
Свистун О. М. ПОНЯТТЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ, ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ШЛЯХИ ЇХ УДОСКОНАЛЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ	339
Севрук Є. М. ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСУВАННЯМ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	342
Синявська Л.В. ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО НАГЛЯДУ ТА КОНТРОЛЮ У 2017 РОЦІ.....	345
Слободян М. ОСОБЛИВОСТІ НАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК»	349
Солоненко О.Г. ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	353
Сорока Л.О. ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	355

Степанова А.В. НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	358
Тарасенко І.В. УПРАВЛІННЯ ГЕПОМ У БАНКАХ: АНАЛІЗ ІНСТРУМЕНТІВ	362
Тарасенко Вікторія Олегівна. СУЧАСНИЙ СТАН КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	365
Ткаченко Т.Ю. ПРОБЛЕМИ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	368
Федорчак В.М. НЕОБХІДНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ В ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	371
Циба А. Г. РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ФАКТОРИНГУ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ.....	374
Худа О. Й., Цибульський А. І. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ АКЦИЗНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	376
Чуй І.Р. ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ УКРАЇНИ І РОЗВИНЕНИХ КРАЇН	380
Ясінська Анастасія Станіславівна.РЕЗУЛЬТАТИ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ	383
Яцюк О.С. ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ АРБИТРАЖНИХ КЕРУЮЧИХ В УКРАЇНІ.....	387
СЕКЦІЯ 4. ТЕОРЕТИЧНІ І ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОГО ТОВАРОЗНАВСТВА	
Ігнатенко І.В. ОСОБЛИВОСТІ ЛОГІСТИКИ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ.	392
Кавка М.Є. РОЗВИТКУ КОМЕРЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ОСНОВІ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ.....	395
Черемха Н.М. ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ В УКРАЇНІ	398

Шевчишин О.В. ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАДАЧІ МАРШРУТИЗАЦІЇ З ДОДАТКОВИМИ ОБМЕЖЕННЯМИ В РОЗДРІБНІЙ ТА ОПТОВІЙ ТОРГІВЛІ..... 401

СЕКЦІЯ 5. МЕНЕДЖМЕНТ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Корпач Б. В. МЕНЕДЖМЕНТ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ВИДАТКОВОЇ ЧАСТИНИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ 407

Бабій Ю.Р.,ВНУТРІШНЬОВИРОБНИЧІ ЛОГІСТИЧНІ СИСТЕМИ: СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ..... 410

Василенко Ю.В. ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ЕЛЕМЕНТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ 413

Глущенко А. В. СОЗДАНИЕ КОМАНД КАК ОСНОВА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ АДАПТАЦИИ 416

Гук Г. О. УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПЕРСОНАЛУ: ПРОБЛЕМИ НА НАПРЯМИ ВИРІШЕННЯ..... 420

Дубонос Олег Олександрович. ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ ПРАЦІ МЕНЕДЖЕРІВ..... 423

Дубонос Олег Олександрович. ОСОБЛИВОСТІ ЛОГІСТИКИ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ..... 427

Калина Н.А. МАТРИЦЯ МОБЛІ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В РЕАЛЬНОМУ РЕЖИМІ ЧАСУ 430

Кірат Л. І. РОЛЬ НЕМАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМТВА..... 433

Лебедюк О. А. АВТОМАТИЗОВАНА СИСТЕМА ПОПЕРЕДНЬОЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ ПРОЕКТІВ БУДІВНИЦТВА..... 436

Мельничук Ю. МЕНЕДЖМЕНТ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ 439

Мішина І.О. ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ..... 442

Пільгуй С.С. СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ..... 446

Піскор Н.М. ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ НА МІКРОРІВНІ.....	450
Савчук Роман Юрійович. ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ФУНКЦІЇ КОНТРОЛЮ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	453
Севрук Є. М. ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСУВАННЯМ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	456
Сингаєвська А. О. EVENT-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК СКЛАДОВА МАРКЕТИНГОВОЇ СИСТЕМИ В РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ	459
Соколова Ю.В. ЧИННИКИ РИЗИКУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	462
Уманців Владислав Юрійович. ТЕОРІЯ КОНТРАКТІВ ТА ЇЇ ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ У КОРПОРАТИВНОМУ УПРАВЛІННІ.....	466
Федорчук Г. О. ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ РИНКУ.....	469
СЕКЦІЯ 6. МАРКЕТИНГ В СИСТЕМІ ТОРГІВЛІ, ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ТА ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ	
Балко О. Ю. МАРКЕТИНГОВИЙ АУДИТ І КОНТРОЛЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	477
Близнюк О.С. ОБҐРУНТУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	480
Волова Н. А. ВИЗНАЧЕННЯ РОЛІ РЕСУРСНОЇ СТРАТЕГІЇ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	482
Гаращук Б.В. АНАЛІЗ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО МАРКЕТИНГОВОГО ТЕСТУВАННЯ ТОВАРНИХ ІННОВАЦІЙ	485
Демідова Ю. В. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ БРЕНДУ ПРОМИСЛОВОГО РЕГІОНУ	488
Смерічевський С. Ф. КАНВА БІЗНЕС-МОДЕЛІ КОМПАНІЇ ЯК КЛЮЧ ДО ЇЇ УСПІХУ.....	492

Телемонюк Р. Є. ОРГАНІЗАЦІЯ УЧАСТІ ПІДПРИЄМСТВА У
ВИСТАВКАХ ТА ЯРМАРКАХ..... 495

Туник О.М. МАРКЕТИНГ 3.0 В ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ 500

СЕКЦІЯ 7. ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ТУРИСТИЧНОМУ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ

Гільманова Марина Юріївна. ЕКОТУРИЗМ, ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ПАРАДИГМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ 505

Ліпінська Наталія. ВИКОРИСТАННЯ РОСЛИННОЇ СИРОВИНИ У
ВИРОБНИЦТВІ БОРОШНЯНИХ КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ 509

Колмакова Людмила Олегівна. ВПЛИВ ЛІСОВИХ РЕКРЕАЦІЙНИХ
МАСИВІВ КИЇВЩИНИ НА РОЗВИТОК ЕКОЛОГІЧНОГО ТУРИЗМУ 513

Смольницька М. Г. ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У СУЧАСНОМУ
РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ..... 518

Мареніченко В.В. МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ
ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ..... 521

Собін О.В. ВАРІАЦІЇ НАЧИНОК ДЛЯ КУЛІНАРНИХ ВИРОБІВ 524

Смольницька М. Г., Михайлюк Я.О. ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У
СУЧАСНОМУ РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ..... 527

Цимбалюк К. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ТЕХНОЛОГІЙ ПРИГОТУВАННЯ
ГРУПОВИХ ЗМІШАНИХ НАПОЇВ У КАФЕ «МЕРКУРІЙ»..... 530

Цимбалюк К. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ТЕХНОЛОГІЙ ПРИГОТУВАННЯ
ГРУПОВИХ ЗМІШАНИХ НАПОЇВ У КАФЕ «МЕРКУРІЙ»..... 534

Секція 1

Інноваційний розвиток економіки проблеми та перспективи

ПРОВЕДЕНИЕ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ

Бабич Д.И.

Научный руководитель: Федотова И.В., к.е.н., доцент

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Вопросы энергосбережения и повышения энергоэффективности предприятий в последние годы звучат повсеместно. Интерес к теме проявляется как со стороны государства, так и со стороны собственников предприятий, заинтересованных в повышении эффективности своего производства.

Реструктуризация - это изменение структуры компании (иными словами порядка, расположения ее элементов), а также элементов, формирующих ее бизнес, под влиянием факторов либо внешней, либо внутренней среды. Реструктуризация включает: совершенствование системы управления, финансово-экономической политики компании, ее операционной деятельности, системы маркетинга и сбыта, управления персоналом[3].

Энергоэффективность — эффективное (рациональное) использование энергетических ресурсов. Использование меньшего количества энергии для обеспечения того же уровня энергетического обеспечения зданий или технологических процессов на производстве.

При правильном подходе, повысить эффективность выполнения работ, а также снизить энергопотребление не так уж сложно. Вся суть мероприятий направлена на то, что потребление энергоресурсов должно быть снижено, при том что количество выпускаемой продукции остается неизменным. Или же производительность предприятия должна быть увеличена, а потребление электроэнергии должно остаться на прежнем уровне. Энергоэффективность и энергосбережение на предприятии будет зависеть от правильного

выполнения мероприятий, план которых составляется после проведения тщательного анализа.

Условно, для удобства все мероприятия можно разделить на 2 основные группы:

- Обязательные мероприятия, проведение которых необходимо в соответствии с требованиями нормативно-правовых актов. Сюда относятся такие мероприятия, как оснащение приборами учета электроэнергии всех зданий и объектов, оптимизация рабочих мест и цехов.

- Мероприятия, которые проводить не обязательно, но они приносят экономическую выгоду. Например, замена оборудования.

На основании предложенной цели появляются дополнительные требования к качеству продукции внутренних бизнес-процессов, например:

- требования к управлению персоналом – обеспечить квалифицированным персоналом, способного и мотивированного к повышению уровня энергоэффективности;

- требования к закупкам материалов, оборудования и услуг – обеспечить энергоэффективными материалами, оборудованием и услугами[1].

Изменение целей бизнес-процессов с учетом потребностей системы энергоменеджмента может стать основой для дальнейших скоординированных и целенаправленных изменений. Каждый вид деятельности бизнес-процесса должен быть определен с точки зрения добавленной ценности, т.е. с точки зрения вклада в достижение цели процесса.

Основной показатель энергоэффективности на производственных предприятиях — коэффициент полезного использования(КПИ).

С помощью коэффициента полезного использования определяют совершенство энергоснабжающего процесса: уровень технической составляющей, качество организационной и эксплуатационной политики.

Значение КПИ получают, умножая частные коэффициенты полезного действия (КПД) разных этапов процесса энергоснабжения, таких как:

- добыча
- транспортировка
- хранение
- передача энергоресурсов
- распределение и потребление энергоносителей

В зависимости от того, как они соотносятся друг с другом, можно говорить про энергоэффективность на производственных предприятиях для каждого этапа.

Таким образом, внедряя мероприятия по энергосбережению:

- предприятие получает экономический эффект, в виде снижения стоимости приобретаемых энергоресурсов
- снижается потребление энергоресурсов на единицу продукции, что повышает конкурентоспособность продукции на рынке;
- за счет модернизации оборудования снижается вероятность возникновения аварий, выхода из строя оборудования и другие факторы[2].

Для повышения энергоэффективности предприятия требуется изменение структуры его бизнес процессов.

Литература:

1. Павлюченко Д.А., Могиленко А.В. Комплексная экспертная система оценки энергоэффективности предприятий // Главный энергетик. 2010. -57с.
2. Сибиряков В.Г. Системный подход к энергоресурсосбережению (методическое пособие). 2009 г. -104с
3. Шапиро В.Д., Мазур И.И. Реструктуризация предприятий и компаний. /И.И. Мазур, В.Д. Шапиро; Под общей редакцией И.И. Мазура. – М.:ЗАО «Издательство «Экономика», 2001. – 456с.

ІННОВАЦІЙНІ ПОСЛУГИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ

Безпалько І.М.,

студентка 3 курсу 3 групи ФФБС

Київського національного торговельно-економічного університету

Науковий керівник : Сундук Т.Ф.,

асистент кафедри банківської справи

Київського національного торговельно-економічного університету

Сьогодні в банківській сфері загострюється необхідність активного впровадження інноваційних банківських продуктів і послуг у зв'язку із євроінтеграцією, а в умовах нестабільної економіки і політичної ситуації в державі залучення ще більшої кількості клієнтів постає задачею номер один перед банками.

Для успішного встановлення і функціонування нововведень банкам необхідно розробити інноваційну стратегію. Вона виконує такі функції:

- задає напрям для створення конкурентної стратегії банку, включаючи сфери поза безпосереднім впровадженням інновацій (ринки, клієнтські групи, канали збуту, технології і т.д.);
- формує склад портфеля інноваційних проектів;
- встановлює методи управління інноваційною діяльністю [1].

Для того щоб з'ясувати, наскільки сучасними є зарубіжні інноваційні банківські продукти, необхідно звернутись до досвіду провідних банків світу. Так, наприклад, Royal Bank of Canada сьогодні тестує інноваційний браслет, який дозволяє заміряти частоту серцебиття людини та ідентифікувати людину при скоєнні безконтактних платежів. Канадський банк CIBC Bank створив та запропонував своїм клієнтам нову кредитну карту – «Кобренд» у співробітництві з відомою мережею ресторанів Tim Hortons. Ця інноваційна картка має кнопки, тому при здійсненні покупки або оплати рахунку в

ресторані клієнт обирає потрібну йому кнопку і здійснює платіж. За оплату покупок клієнт заробляє бонусні бали, які потім можна використати в ресторані. А банк Westpac з Нової Зеландії запровадив ідентифікацію при вході у мобільний додаток за допомогою сканування пальця, що підвищило захист рахунків клієнта [2].

Новим трендом у банківських інноваціях є зближення банків із соціальними мережами. Зараз передовими проектами у сфері банківських інновацій є проекти ідентифікації клієнта по світлинах у соціальних мережах. Так, компанія Socure розробила програму Perceive, що використовує біометричні параметри клієнта для його авторизації у програмі мобільного банкінгу. Система вивчає зображення клієнта, зроблене на смартфон, та зіставляє зображення фотографією в мережах Facebook, Twitter и LinkedIn. Після перевірки система ухвалює платіж, або включає сигнал тривоги [4].

Що стосується практики запровадження інноваційних технологій і послуг у банківських установах України, то можна сказати, що на сьогодні нашим національним досягненням вважають:

- 1) безконтакт у метро - Київ став п'ятим містом в світі (після Лондона, Чикаго, Санкт-Петербурга і Бухареста), де пасажери метрополітену отримали можливість оплачувати поїздку безпосередньо на турнікеті за допомогою банківської карти. Новою можливістю жителі та гості столиці скористалися більше 2 мільйонів разів. Безконтактна оплата проїзду за цей час була також впроваджена в київському фунікулері та швидкісному трамваї, планується у трамваях Львова.

- 2) Система BankID - BankID дозволяє підтвердити особу користувача в інтернеті, використовуючи його банківські дані, і працює за принципом верифікації через Facebook.

- 3) Лідерство в Bitcoin-галузі. Так, НБУ поки не визначився зі статусом Bitcoin, але не забороняє його використання і буде спостерігати за розвитком віртуальних грошей.

4) Також в кінці 2015 року в Україні був запущений новий мобільний гаманець MobiPay для iOS і Android. Користувачі смартфонів отримали можливість здійснювати грошові перекази і будь оплати покупки з мобільного гаманця MobiPay, використовуючи свій мобільний телефон [3].

Найбільш інноваційним банком вважається АТ «ПриватБанк», який став фіналістом одного із самих престижних світових банківських рейтингів Retail Banker International Awards, однією із номінацій була «Краща інновація в платежах». До останніх інновацій згаданого банку, які отримали визнання по всьому світі, належать наступні продукти: платіжний міні-термінал, вхід в Інтернет-банкінг через QR-код, онлайн-інкасація, оцифровані платіжні картки, перший у світі безконтактний Android-банкомат, а також десятки різноманітних мобільних додатків [2].

Ефективна інноваційна діяльність сучасного банку залежить від її системної організації, структурного упорядкування і має сприяти покращенню результативних показників діяльності банків завдяки успішному вирішенню проблеми «прибуток-ліквідність-ризик», постійному залученню нових клієнтів та збереженню існуючої клієнтської бази, покращенню якості банківських послуг та збільшенню обсягів продажів і зростанню доходів, зниженню трансакційних витрат та зміцненню ринкової позиції

Список використаних джерел

1. Зверук Л. А. Модернізація національного ринку банківських послуг як стратегічний орієнтир його розвитку (на прикладі ПАТ «Державний ощадний банк України») / Л. А. Зверук, В. О. Рибачук. // Міжнародний науковий журнал "Інтернаука", серія: "Економічні науки". – 2017. – С. 19–26.

2. Золотарьова О. В. Інноваційні банківські продукти та специфіка їх впровадження в Україні / О. В. Золотарьова, А. А. Чекал. // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – С. 112–115

3. . ТОП-15 достижений України в сфері фінансов и технологій [Електронний ресурс] // Журнал "PaySpace". – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://psm7.com/analytics/top-15-dostizhenij-ukrainy-v-sfere-finansov-i-texnologij.html>.

4. Трудова М. Є. Інноваційні перспективи розвитку в банківській системі України / М. Є. Трудова. // Економіка та суспільство. – 2016. – С. 485–490.

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИЙ РИЗИК СОЛЬОВОГО ЗАБРУДНЕННЯ І ДЕГРАДАЦІЇ ҐРУНТІВ ВЕЛИКОГО МІСТА

Борисов О. О.,

аспірант Національного технічного

університету України "Київський політехнічний

інститут ім. Ігоря Сікорського"

Науковий керівник: Кофанова О. В., д.пед.н., к.х.н.,

професор, професор,

кафедра інженерної екології

КПІ ім. Ігоря Сікорського

Загальновідомо, що шкідливий вплив автотранспортного комплексу (АТК) відбивається на всіх складових біосфери – повітряному середовищі, поверхневих і ґрунтових водах, ґрунтах тощо. Шкідливі речовини можуть потрапляти до педосфери з атмосферного повітря (аерозолі), з опадами і ґрунтовими водами, при використанні взимку комунальними службами протижеледних хімічних реагентів тощо. Крім того, з атмосферними опадами до педосфери, ґрунтових і поверхневих вод можуть потрапляти азотна і сірчана кислоти, солі цих кислот та ін. Як наслідок, відбувається не тільки забруднення ґрунту і вод ШР, а й зміна їх кислотності (рН) та сольового складу.

Метою статті є визначення еколого-економічного ризику сольового забруднення і деградації ґрунтів придорожніх територій великого міста за допомогою методів хімічного і фізико-хімічного аналізу атмосферних опадів і водних ґрунтових витяжок.

За даними багаторічних спостережень ЦГО, проспект Перемоги є одним з найбільш забруднених місць м. Києва (і особливо – райони поблизу станції метро "Святошин" і площі Перемоги), причому найбільший рівень забруднення цих територій спостерігається у період з березня по серпень кожного року з традиційним максимумом забруднення у травні–червні [1, 2]. На основі аналізу картографічної інформації і літературних джерел, а також за допомогою власних натурних спостережень проведено зонування придорожньої території та обрано 12 точок спостережень на проспекті Перемоги. Точки спостережень обирались по обидва боки від автомагістралі у місцях транспортних розв'язок і великих скупчень автотранспорту. В межах досліджуваних зон вивчалась інтенсивність транспортного руху в робочі та вихідні дні, в різні часові інтервали (зокрема, у так звані часи "пік"), а також у різні пори року.

Основна увага приділялась вивченню кислотно-сольового забруднення атмосферних опадів і ґрунтового покриву територій біля автомагістралей у осінньо-зимній та особливо – у ранньовесняний період, коли тільки-но сходить сніговий покрив, і до ґрунту потрапляють не тільки ШР, що викидаються стаціонарними і пересувними джерелами забруднення, а й залишки протижеледних засобів. Зокрема багаторічне використання взимку піщано-сольових сумішей (приблизно 92 % піску та 8 % технічної кухонної солі NaCl), суміші солі NaCl і хлориду кальцію CaCl₂ у пропорції 88:12 [3] та інших протижеледних реагентів (наприклад, рідкого реагенту – 28 %-го розчину модифікованого хлориду кальцію та ін.) призводить не тільки до збільшення навесні у ґрунтах і ґрунтових водах концентрації хлориду натрію (точніше – іонів Cl⁻ і Na⁺) або хлоридів і сульфатів інших металів, але й до витискування з ґрунтового поглинаючого комплексу таких важливих катіонів, як катіони кальцію Ca²⁺ і магнію Mg²⁺, що заміщуються на більш рухомий катіон натрію.

На жаль, таке заміщення призводить до погіршення фізичних і хімічних властивостей ґрунтів, сприяючи його подальшій ерозії і деградації.

А оскільки протижеледні реагенти та матеріали можуть вноситися робітниками комунальних служб у кількостях, що перевищують необхідні дози, то взимку під час відлиг та у весняний період і ці реагенти, і піщаний піл активно потрапляють до ґрунтів і ґрунтових вод. Окрім того, піщано-сольові суміші досить часто використовують і для обробки тротуарів, що розташовані поблизу газонів, і для обробки доріжок лісопаркових зон міста. Також узимку можна спостерігати так звану роторну перевалку снігу на газони, що сильно сприяє сольовому забрудненню ґрунтового покриву.

У роботі як кількісний критерій сольового забруднення ґрунту використано показник $K_{\text{сол. з.}}$ (у відсотках), що дорівнює відношенню концентрації іонів хлору у ґрунтовій витяжці зразка, взятого в певній точці спостереження $C(\text{Cl}^-)$, до значення фонові концентрації іонів Cl^- $C_{\text{ф}}(\text{Cl}^-)$ у контрольній точці:

$$K_{\text{сол. з.}} = C(\text{Cl}^-) 100\% / C_{\text{ф}}(\text{Cl}^-).$$

При проведенні інструментальних досліджень проводили статистичну обробку результатів – визначали середні значення, стандартне відхилення, а також перевіряли значимість отриманих результатів за критерієм Стьюдента, вважаючи результат значимим при рівні значимості $\alpha < 0,05$ ($p > 0,95$).

Висновки. Описано джерела сольового забруднення придорожніх ґрунтів великого міста, зазначено ризики для здоров'я людини і вищих тварин. Зроблено висновок щодо необхідності комплексного аналізу екологічного стану територій, розташованих поблизу автомагістралей. За методами хімічного і фізико-хімічного аналізу проведена оцінка сольового забруднення атмосферних опадів і придорожніх ґрунтів поблизу проспекту Перемоги (м. Київ). Встановлено, що навесні, після використання протижеледних засобів, рН водних витяжок зразків придорожніх ґрунтів сильно зміщений у бік лужного середовища, а забруднення іонами Хлору зросло майже в 1,9–2,6 рази. Окрім того, після 3–5 діб знаходження сніжного покриву поблизу автомагістралі спостерігалась зміна рН середовища до лужного і слабколужного.

Список літератури

1. Центральна геофізична обсерваторія [Електронний ресурс]:[Сайт]. – Режим доступу: <http://www.cgo.kiev.ua>. – Назва з екрану.
2. ЦЕНЗОР.НЕТ [Електронний ресурс]:[Сайт]. – Режим доступу: <http://censor.net.ua/n41623>. – Назва з екрану.
3. Степура В. С. Основи експлуатації автомобільних доріг і аеродромів: навч. посіб. / В. С. Степура, А. О. Белятинський, Н. В. Кужель. – К.: НАУ, 2013. – 204 с.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ОПЕРАЦІЙНОГО РИЗИКУ Є ІННОВАЦІЙНИМ ЗАСОБОМ

Геделевич Є. В.

*здобувач Хмельницького
національного університету*

Глобалізація, яка стала однією з визначальних характеристик сучасної світової економіки, поставить перед урядами багатьох країн проблемні питання пошуку нових форм і методів адаптації національного економічного та політико-правового середовища. Швидкі зміни факторів, які визначають конкурентоспроможність окремих фірм та цілих держав на світових ринках, динамічний розвиток глобальних відносин змушують уряди при формуванні умов економічного зростання і дедалі більш активно звертатися до проблем забезпечення національної конкурентоспроможності у глобальному масштабі.

Важливим для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки є перехід України на інноваційний розвиток. Залежність України від імпорту, надмірні масштаби якого обумовлюють вимивання в теперішній час з економіки країни величезних коштів в інтересах інвестування країн – імпортерів своєї продукції в Україну, унеможливають створення нових робочих місць, необхідних для забезпечення повної зайнятості робочої сили,

та сприяння інноваційному розвитку секторів економіки України. Однак становлення країни, як високотехнологічної конкурентоспроможної держави, неможливе без впровадження новітніх технологій [4].

Конкурентоспроможність країни полягає в конкурентоспроможності її підприємств різних форм власності, а отже потребує управління конкурентоспроможністю підприємства.

Управління конкурентоспроможністю підприємства являє собою певний аспект менеджменту підприємства, спрямованого на формування, розвиток і реалізацію конкурентних переваг, забезпечення життєздатності підприємства як суб'єкта економічної конкуренції [3].

Управління конкурентоспроможністю підприємства має бути спрямованим на: 1) нейтралізацію негативних чинників впливу на рівень конкурентоспроможності підприємства формуванням захисту проти них; 2) використання позитивних зовнішніх чинників впливу для нарощування та реалізації конкурентних переваг підприємства; 3) забезпечення гнучкості управлінських дій і рішень [3].

Отже, при управлінні конкурентоспроможністю підприємства необхідно враховувати різноманітні чинники впливу, тобто ризики. Оскільки, в Україні значна частка ВВП належить промисловим підприємствам, тому актуально досліджувати промислові підприємства.

На початку 2000-років виникала нова тема в дослідження ризиків операційні ризики. Найбільш значні події у фінансовому секторі, пов'язані з операційними ризиками, сталися в комерційних банках [1]. Але вважаємо, варто даний ризик розглядати не лише в комерційних банках, а й на підприємствах, особливо промислових.

Для промислових підприємств найбільш суттєвим в діяльності виступає операційна діяльність, що відповідно зумовлює операційний ризик. Складнощі в управлінні операційними ризиками зумовлені природою їхнього виникнення і масштабністю, що обтяжує кількісну оцінку таких ризиків, і,

відповідно, прогноз їхнього впливу на бізнес, в даному випадку діяльність промислових підприємств.

В сучасних наукових та періодичних виданнях поки не склалося однозначного уявлення про операційні ризики, не дивлячись на його первинну простоту і очевидність, існують численні смислові відтінки в наукових працях різних авторів, що приводить до різних тлумачень цього ризику і способів управління ним [1].

Операційний ризик – економічний термін, який описує групу ризиків, що виникають в процесі поточної діяльності (операцій) банку чи підприємства, це ризик прямих або непрямих втрат, викликаних помилками або недосконалістю процесів, систем в організації, помилками або недостатньою кваліфікацією персоналу організації або несприятливих зовнішніх подій нефінансової природи (наприклад, шахрайство або стихійне лихо) [2].

Отже, операційний ризик потребує вивчення та його управління для ефективної діяльності суб'єктів господарювання, особливо в промисловості.

Для прогнозування та управління операційним ризиком доцільно використовувати інноваційні технології.

В наш час найбільш чіткими методами математичного моделювання і прогнозування дослідження економічних процесів та явищ є економіко-математичне моделювання на основі моделей, тобто моделювання операційного ризику.

Таким чином, економіко-математичне моделювання операційного ризику є інноваційним засобом для прогнозування та управління операційною діяльністю промислових підприємств, що підвищить ефективність діяльності та конкурентоспроможність підприємств.

Список використаних джерел

1. Бортнікова Є. В. Історія походження та сутність понять «ризик», «ризик-менеджмент» та «операційні ризики» / Є. В. Бортнікова. // Ефективна економіка. – 2012. – № 8. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_8_29
2. Вікіпедія (Вільна енциклопедія) [Електронний ресурс]: Операційний ризик. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Операційний_ризик
3. Нападовська Л. А. Сучасні підходи до управління конкурентоспроможністю підприємства / Л. А. Нападовська // Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні : VIII Міжнародний бізнес-форум (Київ, 19 березня 2015 р.); відп. ред. А. А. Мазаракі. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – С. 179 – 181. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://knteu.kiev.ua/file/MTc=/1e8a62d3ca6647b78fd23992ec0eb32d.pdf>
4. Стреліна О. М. Інноваційний розвиток економіки України: проблеми та перспективи / О. М. Стреліна // Ефективна економіка. – 2013. – № 7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2166>

НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ ПРОГРЕС ЯК ДЕТЕРМІНАНТА ЦИКЛІЧНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Гончаренко О.В.,

к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин

Київського національного торговельно-економічного університету

Механізмом регулювання економічного розвитку за умов ринкової економіки виступають економічні цикли, тобто коливання економічної активності (економічної кон'юнктури), що складаються в періодичному стискуванні (економічного спаду, рецесії, депресії) і розширенні економіки (економічного підйому). Цикли носять періодичний, але нерегулярний характер. Зазвичай інтерпретуються як коливання навколо довгострокового тренду розвитку економіки.

Детерміністська точка зору на причини економічних циклів виходить з передбачуваних, цілком певних факторів, які формуються на стадії підйому і спаду. Стохастична точка зору виходить з того, що цикли породжуються

факторами випадкової природи і являють собою реакцію економічної системи на внутрішні і зовнішні імпульси.

Зазвичай виділяють види економічних циклів за декількома ознаками. Аналіз циклічної динаміки економічного розвитку одним з перших здійснив К. Маркс, виокремивши чотири фази економічного циклу (криза, депресія, поживавлення, піднесення). На сьогодні нараховують майже 200 теорій циклічного розвитку, з яких найвідомішими є економічні цикли виокремлені за тривалістю: малі або короткострокові (цикли Дж. Кітчина, В. Мітчелла); середні або середньострокові (промислові цикли К. Жюгляра, К. Маркса, С. Кузнеця); великі або довгострокові (довгі хвилі М. Кондратьєва, цикли Дж. Форрестера, Е. Тоффлера). Розбіжності у поглядах щодо причин трансформації економічних циклів зумовлені природою детермінант (зміни в обсягах та об'єктах інвестування, вплив ендогенних та екзогенних чинників), що покладались у їхню основу різними вченими (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація видів економічних циклів

Ознака	Вид
За тривалістю	короткострокові цикли Дж. Кітчина (характерний період - 2-3 роки); середньострокові цикли К. Жюгляра (характерний період - 6-13 років); ритми Коваля (характерний період - 15-20 років); довгі хвилі М. Кондратьєва (характерний період - 50-60 років).
За формою реалізації	структурні; галузеві
За сферою реалізації	аграрні; промислові
За просторовою ознакою	національні; міжнародні

За специфікою прояву	нафтові; продовольчі; енергетичні; сировинні; валютні
----------------------	---

Синхронізація процесів накопичення і витрачання потенціалу НТП з процесами зносу і оновлення інфраструктури пояснює той факт, що середня тривалість великого циклу узгоджується із середніми термінами служби інфраструктури. У цьому сенсі процес оновлення і розширення інфраструктури є матеріальною основою великих циклів, також як аналогічною основою середнього циклу К. Жюгляра тривалістю від 7 до 11 років є процес оновлення і розширення парку машин і обладнання. Однак рушійною силою в обох випадках є НТП, темпи якого визначають терміни морального старіння як активної, так і пасивної частини основного капіталу.

Створення та освоєння нових великих технологічних систем пов'язано також зі зміною поколінь населення, оскільки він означає прихід в виробництво молодих більш сприйнятливих до нових систем техніки когорт робочої сили.

Подальший розвиток теорія М. Кондратьєва отримала у теорії Й. Шумпетера. Згідно з його теорією, економічне зростання безпосередньо залежить від розвитку виробництва та розширення обсягів експорту, а вирішальне значення у цьому процесі мають інновації.

Найбільш поширеною на теперішньому етапі розвитку економічної думки є неотехнологічна течія, яка є логічним продовженням теорії циклічного розвитку Кондратьєва та неокласичної школи.

Сучасний етап світового розвитку характеризується постійним зменшенням часу панування технологічної парадигми. Якщо перша хвиля розвитку з переважанням виробництва енергії води, тканин та виплавки металів тривала 60 років, то вже IV хвиля з акцентуванням на нафтохімії, електроніці та авіації тривала 40 років (рис. 1).

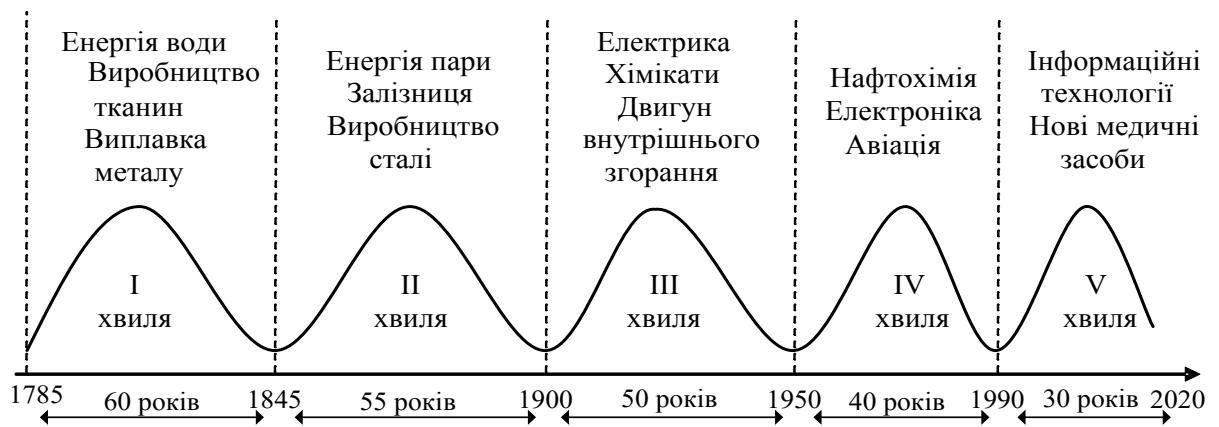


Рис. 1. Прискорення тривалості «довгих хвиль» М. Кондратьєва.

За оцінками фахівців, V хвиля цифрових мереж, програмних продуктів та нових медичних засобів, яка почалась у 1990 р. буде актуальною до 2020 р., тобто порівняно з першою довгою інноваційною хвилею, час панування п'ятої скоротився наполовину. Це вказує на виняткову роль науково-технічних досягнень для економічного розвитку.

На поточному етапі розвитку теорії економічного зростання з'являється все більше число робіт, присвячених виявленню факторів НТП і каналів їхньої впливу на темпи технологічного розвитку та економічного зростання. Серед таких факторів можна виділити ступінь розвитку конкуренції, недосконалість кредитних ринків, розмір ринку, ціни на фактори виробництва, ступінь відкритості економіки і багато інших. З огляду на те, що НТП є нестабільною величиною, яку досить складно включити в моделі зростання, облік факторів НТП є необхідною складовою побудови якісної моделі економічного зростання.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ АУТСОРСИНГА

Гринюк Е.А., студентка

Научный руководитель: Федотова И.В., к.э.н., доцент

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

В современном мире аутсорсинг является не просто неотъемлемой частью экономики, следует отметить, что многие аутсорсинговые компании настолько утвердились на рынке и расширили свое влияние, объемы предоставляемых услуг, численность персонала, что их стабильность и развитие также начинают влиять на динамику рынка. Таким образом, развитие аутсорсинга является делом безопасности всех участников рынка и вопросом ответственности каждого участника.

Аутсорсинг – это передача некоторых функций в деятельности организации сторонней организации за определенное вознаграждение. Дословно можно перевести как «использование чужих ресурсов» или «заказывать на стороне». Также можно сказать аутсорсинг это организационное решение о передачи стороннему подрядчику части бизнес-процесса организации [1].

Концепцию аутсорсинга можно свести к нескольким принципам:

- каждый занимается тем, что у него лучше получается;
- решение вспомогательных задач поручается тому, кто с ними лучше справиться;
- вышеизложенные принципы позволяют экономить средства заказчику и приносить прибыль исполнителю ;

Использование аутсорсинга повышает эффективность функционирования предприятий в области информационных технологий, обеспечения персоналом, финансов, оказания услуг и в производственной сфере, что некоторым образом помогает компаниям сократить издержки,

приспособится к новым условиям внешней среды, улучшить качество продукции и услуг, ускоряет приобретение ресурсов и навыков; позволяет сосредоточиться на тех операциях, которые эффективно выполняются силами компании, и тех, которые стратегически целесообразно сохранить под ее контролем.

Следует отметить, что на практике осуществление аутсорсинга – чрезвычайно сложный процесс. При обращении к массиву статей, посвященных концепции, обнаруживается, что в них преобладает её негативная оценка. Согласно информации Бостонской консалтинговой группы, около половины инициатив не привели к желаемым результатам [2]. Исследование «Дэн и Брэдстрит» показало, что 20% контрактов были прекращены в течение первых 2-х лет и 50% – в течение 5 лет [3]. У «Даймронд Кластер» следующие данные: 78% расторгнутых ранее срока соглашений из-за неудовлетворительного качества предоставления услуг, изменения в стратегии фирмы, издержках [2].

В ближайшем будущем, по мнению экспертов Делойт [3], аутсорсинг будет представлен следующими моделями: «централизация — стандартизация — аутсорсинг» «трансформация — производство — передача», «сырьевой аутсорсинг» и др. Эксперты Бостонской консалтинговой группы, говоря о производственном аутсорсинге, предлагают классификацию, предполагающую пять основных моделей [4], начиная оптимизацией деятельности местных фабрик и оканчивая глобальным производством.

Чтобы смягчить возможные негативные последствия, уменьшить риски, имеет смысл [4]:

- сохранить производство наиболее ценных продуктов в компании;
- оставить производство критических компонентов в организации так, чтобы продукт не мог быть воспроизведен;
- проводить тщательный мониторинг;

- прибегать к патентной защите, разрабатывать строгие контракты, исключая двойное толкование;

- инвестировать в повышение квалификации, тренинги и программы вознаграждения для поставщиков услуг;

- лоббировать правительства стран с дешевой рабочей силой для повышения защиты прав интеллектуальной собственности.

Еще один важный аспект заключается в том, что аутсорсинг завоевал популярность во время экономического спада, когда использование стратегий снижения издержек было жизненно необходимым. Да и сегодня цели, связанные с сокращением затрат, все еще остаются движущими силами концепции. Современные исследования пытаются оценить ее полезность в текущих условиях .

Безусловно, компаниям приходится использовать аутсорсинг для улучшения технических, производственных процессов, повышения качества функционирования организации. Однако им следует избегать потери знаний и отдавать предпочтение краткосрочным контрактам, чтобы не попасть в зависимость от поставщиков услуг.

Относительно практических аспектов: основываясь на опыте компаний, прибегнувших к аутсорсингу, можно порекомендовать организации не подвергать аутсорсингу процессы, которые она полностью не понимает. Иначе не будет ясным, чего требовать от аутсорсера и какова стоимость этих услуг.

Список использованных источников

1. Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента Учебное пособие. – М: ИНФРА-М, 2015 г.
2. Тенденции аутсорсинга. // Computerworld Россия. – 2006. - №37. – С. 47.
3. Landis K.M., Mishra S., Porello K. Calling a change in the outsourcing market. The realities for the worlds largest organizations. Deloitte Development LLC, April, 2006.
4. Cowan J., Helmcamp K., Hemerling J., Hsu H., Zinser M. Riding the next wave of outsourcing. Boston Consulting Group, 2004.

SHARING ECONOMY ЯК ІННОВАЦІЙНА ТЕХНОЛОГІЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТІВ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Дзинюк М.Ю.,

учень 9 класу НВК №10 м.Хмельницького

Науковий керівник: Юхимович О.А.,

вчитель економіки та математики

навчально-виховного комплексу №10 м.Хмельницького

Інтернет є невидимою, але досить відчутною рушійною силою глобальних трансформацій сучасного світу. Одним із найяскравіше виражених сучасних економічних трендів, породжених Інтернетом, є sharing economy – економіка спільної участі.

Спільне користування ресурсами відоме людству з давніх часів, але було прийнятим, як правило, серед членів родини або друзів. Проте як явище економіка спільного споживання стала можливою в епоху бурхливого розвитку інтернету, віртуалізації економіки, створення соціальних мереж та появи онлайн співтовариств за інтересами.

Sharing economy - інноваційна технологія соціальної взаємодії, основний принцип якої полягає у тому, що власник будь-якого активу дозволяє користуватися ним іншим людям, безкоштовно або стягуючи за це договірну плату[2].

Однозначного визначення для поняття sharing economy не існує, оскільки поняття розглядають з точки зору економіки, соціології, управління бізнесом та юриспруденції [3, 186]. Перші компанії sharing economy з'явилися в 1995р. зі створенням торгових майданчиків для повторного використання товарів eBay і Craigslist. Вони просувалися

завдяки можливості придбання дешевих імпортованих товарів, складному програмному забезпеченню та наявності репутаційної інформації. У 2009 р. ідея спільного і взаємовигідного користування благами поширилась на автомобілі з появою сервісу Getaround. З початку нового століття спростилося фінансування різних проектів: інтернет кампанії (Kickstarter), спільний збір коштів (crowdfunding)[8], допомога заможних приватних осіб – бізнес ангелів.

Найстарішими sharing economy сервісами в Україні є Couchsurfing (Каучсерфінг) та Airbnb [4]. BlaBlaCar - це найбільша спільнота попутників у світі, яка налічує більше 20 мільйонів користувачів та об'єднує водіїв і пасажирів, яким по дорозі [1]. В Києві, Харкові та Дніпропетровську набув популярності сайт «Метнись кабанчиком», котрий дозволяє знайти виконавців на різні роботи.

Економічна криза 2014-2015 рр. сприяє поширенню економіки спільного споживання в Україні, оскільки через економічну нестабільність, девальвацію гривні, війну на Сході України відбулося суттєве падіння доходів більшості громадян України. Зважаючи на погані економічні показники та низьку купівельну спроможність населення, а також відповідно до соціально-політичної ситуації ідея sharing economy в Україні має хороші перспективи. Але ці сприятливі фактори стикаються зі стіною низькою довіри населення.

Останнім часом широкої популярності та поваги українців набуло таке соціальне явище як волонтерство. Це означає, що люди готові допомагати іншим, взаємодіяти, спільними зусиллями робити соціальні зміни на краще.

Для більш детального вивчення перспектив розвитку економіки спільної участі в Україні та виявлення соціальної та економічної ефективності від втілення sharing проектів нами було практично

реалізовано декілька проектів- «Поповнення україномовної «Вікіпедії» та Sharing - проект «Підготовка до ЗНО». В рамках проекту нами поповнено 5 сторінок україномовної «Вікіпедії». В результаті реалізації цього проекту отримано соціальний ефект.

В результаті реалізації проекту підготовки до ЗНО з історії України – дистанційний курс «Новітня історія України: від початку Другої світової війни до сучасності» громадського проекту масових відкритих онлайн-курсів (МВОК) «Prometheus» отримано соціальний ефект та економічний ефект в розмірі 1280 грн.

За результатами проведеного дослідження можна констатувати, що sharing есоному як інноваційна технологія реалізації проектів знайшов свою нішу і своє місце у новій інформаційно-інноваційній, креативній економіці та продовжує набирати оберти. В Україні з'явилися лише перші паростки такого виду послуг, але їх розвиток буде залежати в майбутньому від багатьох суб'єктивних та об'єктивних чинників.

Список використаних джерел

1. Бондар Ю. Розумно разом: як економіка спільної участі вчить нас дружити і економити [Електронний ресурс] / Юлія Бондар. – 2015. Онлайн-журнал Platfor.ma. Режим доступу: <http://zeitgeist.platfor.ma/sharing-economy-in-ukraine>
2. Бродецкий, А. Жить и умереть с Airbnb: почему сервис не контролирует безопасность пользователей [Електронний ресурс] / Андрей Бродецкий. – 2015. Режим доступа: <https://vc.ru/p/airbnb-death>
3. Геращенко А. Экономика XXI / Алексей Геращенко. – К. Изд-во Фолио, – 2015 г. – 286 с.
4. Гончарова М.А. Инновационная технология управления социально-экономическим развитием региона: краудсорсинг[Текст]: М.А. Гончарова//Регион:системы, экономика, управление . -2012. -№ 4.-С. 102 —104.

5. Остром Е. Керування спільним. Еволюція інституцій колективної дії [Електронний ресурс] / Еліно́р Остром. – 2012. Режим доступу: http://chtyvo.org.ua/authors/Ostrom_Elinor
6. Прахалад К.К. Будущее конкуренции. Создание уникальной ценности вместе с потребителями [Текст]: К.К.Прахалад, В.Рамасвами; [пер. с англ.]. - М.: АО «Олимп-Бизнес», 2006. - 352с.
7. Хау, Дж. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса [Текст]: Джефф Хау ; пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2012. – 288 с.
8. Шевчук О.Ю. Вплив сучасних маркетингових Інтернет –технологій (краудсорсинг) на розвиток бізнесу[Текст]: О.Я. Шевчук// Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) . -2013. - No 2(5). -С. 282 –287.
9. Як спільне проживання змінить світ: Airbnb, Uber, хто наступний? [Електронний ресурс] // Inspired. – 2015. Режим доступу: <http://inspired.com.ua/sites/sharing-economy>

ШЛЯХИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Дуда Г.Б.,

аспірантка

Подільського державного аграрно-технічного університету

Науковий керівник: Мазур Н.А.,

д.е.н., професор кафедри економіки підприємства

Кам'янець-Подільського національного

університету імені Івана Огієнка

Напрямів раціонального використання трудового потенціалу дуже багато. Проте, найважливішого результату можна досягти діючи системно, використовуючи всі можливості в комплексі. До найважливіших напрямів ефективного використання трудового потенціалу можна віднести: планування праці; створення системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників; матеріальне стимулювання; закріплення кваліфікованих кадрів у сільській місцевості.

Основним методом планування є розрахунок балансів. Порівняння потреби в робочій силі з її запасом називається, балансом праці. Тільки таким чином можна спланувати раціональне використання наявного трудового потенціалу. Баланс трудових ресурсів характеризує наявність і склад трудових ресурсів, їх розподіл за видами зайнятості, сферами і галузями господарства та суспільними групами. До системи балансів трудових ресурсів належать: зведений баланс робочих місць і трудових ресурсів (звітний і плановий); баланс розрахунку додаткової потреби в працівниках та джерел їх забезпечення; балансовий розрахунок потреби в підготовці кваліфікованих працівників; балансовий розрахунок залучення молоді до навчання і розподіл її після завершення навчання; баланс робочого часу [3].

У звітних балансах відображують фактичний стан трудових ресурсів на певну календарну дату, в прогнозних — використання їх відповідно до завдань економічного та соціального розвитку. Баланс складається з двох частин: ресурсної і витратної. Обидві частини балансу мають кореспондувати.

Створення системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників - дуже важливий напрямок підвищення ефективності трудового потенціалу. Сучасна економічна ситуація у світі, швидка зміна технологічних процесів, необхідність впроваджувати інновації і таким чином оновлювати всі складові виробництва обумовлює необхідність переходу до стратегії навчання впродовж життя. Тобто процес підготовки і підвищення кваліфікації працівника має стати практично безперервним, а система професійного навчання персоналу на виробництві – основним елементом, який забезпечить необхідний ефект від навчання упродовж життя зростання конкурентоспроможності працівника, підприємства та держави в цілому [2,с.36].

Матеріальне стимулювання виступає головним важелем підвищення ефективності трудового потенціалу працівників. Основними шляхами вдосконалення матеріального стимулювання повинні стати: забезпечення зв'язку заробітної плати з виробничими результатами; підвищення значимості премій, доплат і надбавок в структурі фонду оплати праці; зростання реальних доходів населення та вдосконалення соціального пакету для працівників сільськогосподарських підприємств.

Закріплення кваліфікованих кадрів шляхом докорінного поліпшення умов їх праці і проживання - дуже важлива проблема у сільській місцевості. На сьогодні в сільській місцевості обмежений доступ до базових можливостей розвитку людського потенціалу: освіти, медичного, побутового, транспортного обслуговування, нормальних життєвих умов. Сільське населення живе в обмеженому інформаційному просторі [4,118].

Випускники аграрних навчальних закладів не хочуть повертатись в село. І це проблема не аграрних закладів, заробітних плат чи аграрного сектору. Проблема стосується, в першу чергу, сільської інфраструктури. Вірніше – її відсутності. В селах закриваються школи, медичні заклади, у більшості сіл немає доріг. Це відлякує. Якщо ж випускник вищого навчального закладу все таки приїде до якогось села на хорошу заробітну плату, то працюватиме там, поки він ще не одружений, а коли з'явиться сім'я, почнуться проблеми. Для розв'язання цих життєво важливих завдань мають здійснюватись заходи, спрямовані, насамперед, на заохочення молоді та молодих фахівців і спеціалістів до роботи та проживання в селах [1,с.122].

Результативність вище перелічених факторів буде ефективною при комплексному використанні усіх його складових. Цьому, насамперед може посприяти розроблена в кожному регіоні регіональна проблема ефективного використання трудового потенціалу, яка повинна містити такі підпрограми: підпрограму зайнятості в розрізі сфер і галузей виробництва, підпрограму створення робочих місць (формування попиту); підпрограму підготовки і перепідготовки кадрів, профорієнтаційної роботи; підпрограму соціального захисту населення; підпрограму вдосконалення організації і оплати праці, її стимулювання; підпрограму поліпшення умов праці і проживання у сільській місцевості.

Список використаних джерел

1. Duda H. Motivating factors of youth job placement in business agricultural sector / H. Duda // Eurasian Academic Research Journal.- 2017.- № 2(08).- С.120-125.
2. Дрозач М. Професійне навчання персоналу на виробництві: перспективи інноваційного розвитку / М. Дрозач // Україна : аспекти праці. – 2011. - № 6. – С. 35-38.
3. Ляш О. І., Гринкевич С. С. Економіка праці та соціально- трудові відносини: навч. посіб. / Ляш О. І., Гринкевич С. С. - К.: Знання, 2010.-476 с.
4. Рябоконь В. П. Кадри села: проблеми формування і закріплення / В. П. Рябоконь // Економіка АПК. – 2010. – № 5. – С. 115-119.

МОДЕЛЮВАННЯ ТОПОЛОГІЧНИХ ТА СПЕКТРАЛЬНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ

Дурицька А. П.,

студентка ГРУПИ 5-ЕК спеціальності «Економічна кібернетика»

Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького

Науковий керівник: Гадецька З. М.

к.т.н., доцент кафедри моделювання економіки та бізнесу

Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького

Моделювання та аналіз властивостей соціальних мереж є актуальним з ряду причин, обумовлених як станом справ у науковому співтоваристві, так і у сфері практичної взаємодії людей. В умовах функціонування сучасного суспільства поява, розвиток і розповсюдження соціальних мереж, які можна розглядати як складні мережі, та які є невід'ємною частиною суспільного розвитку та забезпечують підтримку та реалізацію функцій соціальних та соціокомунікаційних взаємовідносин між людьми [1].

Соціальні мережі інтернет-простору вже давно переросли свою службову функцію. Вони відокремилися в окрему систему мас-медіа. Сьогодні соціальні мережі широко розповсюджені і тому, виникла необхідність моделювати та досліджувати їх. Соціальні мережі можна розглядати в контексті теорії графів, значні можливості якої обумовлені теоретико-множинними, комбінаторними та топологічними аспектами, що складають основу поняття самого графу. Успіх застосування теорії графів можна пояснити також тим, що вона є зручною мовою для формулювання задач, які можна віднести до широкого кола наукових проблем, та зручним інструментом для їх вирішення. Вершинами графів, які моделюють ці мережі, можуть виступати окремі особи, групи людей, професійні колективи, персонал установ тощо. Дослідження соціальних мереж

зумовлене прагненням вивчити та проаналізувати процеси соціокомунікаційних стосунків та встановити закономірності поширення потоків інформації в соціумі та здійснювати їх загальний опис у контексті формування сучасної теорії складних мереж. На практиці результати наукових досліджень соціальних мереж можуть допомогти сформуванню загального уявлення про поширення у соціумі потоків різнотипової інформації, зокрема такої, яка різнопланово характеризує процеси суспільного буття різних соціальних груп.

Враховуючи сталість бази даних соціальної мережі, і той факт, що соціальна мережа розглядається як граф, для подальшого моделювання обрана одна з класичних моделей графів, а саме, модель «Світ тісний».

Одна з переваг графів «Світ тісний» для громадського руху полягає в їх захищеності від фільтрувальних апаратів, що використовують сильно пов'язані вершини. Інша перевага – краща ефективність у передачі інформації при збереженні кількості посилань, необхідних для підключення до мережі на мінімальному рівні [2].

Модель графа «Світ тісний» безпосередньо застосовна до теорії споріднених груп, представленої в соціологічних аргументах Вільямом Фіннеганом. Споріднені групи – це суспільні рухи, які є маленькими і напівзалежними, але ставлять перед собою значні цілі і завдання.

Незважаючи на те, що окремі учасники відносно незалежні і самостійні, декілька учасників, що володіють високим ступенем зв'язності, відповідають хабам в графі «Світ тісний» – є вершинами, що зв'язують різні групи (рис. 1)

[2].

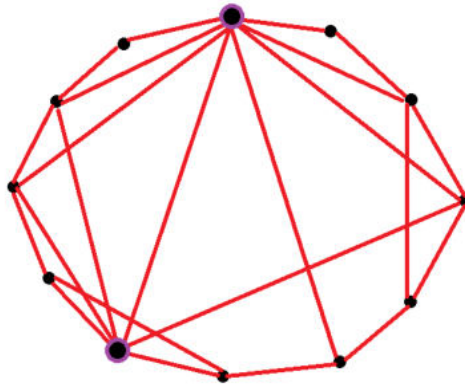


Рис.1 Приклад графу «Світ тісний»

Використовуючи ряд програмних продуктів, спеціальні програмні коди, що створені у середовищі MATLAB, дозволило прорахувати деякі спектральні та топологічні характеристики для класичної моделі графа «Світ тісний», яка розглядається як своєрідна апроксимація соціальної мережі «Facebook».

Зокрема такі топологічні характеристики, як: середня довжина найкоротшого шляху (average path length); коефіцієнт кластерності (clustering coefficient); мінімальна середня степінь вершини (min average node degree dynamics); максимальна середня степінь вершини (max average node degree dynamics); щільність (link density); діаметр (diameter) та спектральні характеристики, як: максимальна вектор-центральність (max eigencentrality); мінімальна вектор-центральність (min eigencentrality); середня вектор-центральність (mean eigencentrality); алгебраїчна зв'язність (algebraic connectivity); енергія графа (graph energy) [3].

Проаналізувавши властивості обох графів можна зробити висновок, що моделювання властивостей соціальних мереж можливе за допомогою класичних моделей графів таких як, модель «Світ тісний» тому, що показники характеристик дуже схожі. Такі можливості дозволять моделювати та прогнозувати процеси, які відбуваються в реальних мережах.

Список використаних джерел:

1. Социальные сети и виртуальные сетевые сообщества / отв. ред. Верченков Л. Н., Ефременко Д. В., Тищенко В. И. – М: ИНИОН РАН, 2013. – 360 с.
2. Мир_тесен_(граф) [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Мир_тесен_\(граф\)](http://ru.wikipedia.org/wiki/Мир_тесен_(граф)).
3. Соловйов В. М. Спектральний аналіз фондових ринків / В. М. Соловйов, Ю. Є. Тобілевич // Проблеми моніторингу, моделювання та менеджменту емерджентної економіки: Монографія / За ред. д.ф.-м.н., проф. Соловйова В. М. та ін. – Черкаси: Брама-Україна, 2013. – с. 112-122.

РЕАЛІЗАЦІЯ СТАРТАП-ПРОЕКТІВ НА РИНКУ 3D ДРУКУ

Кофанов О.Є.,

аспірант Національного технічного університету України

"Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського"

Науковий керівник: Зозульов О. В., канд. екон. наук,

професор, професор кафедри промислового маркетингу

КПІ ім. Ігоря Сікорського

Інновації стали невід'ємною складовою сучасного світу, у той час як активний розвиток інноваційного підприємництва (зокрема стартапів) став запорукою стрімкого економічного зростання. У даному контексті одним з найбільш показових є досвід США. У березні 2017 р. ця країна посіла перше місце у світі за кількістю створених стартапів (загалом 8453 проекти) [5]. При цьому наприкінці 2016 р. цей показник становив 8383 проекти [5]. Приклад США показує, що стартап-індустрія є ефективним інструментом економічного розвитку, що й обумовлює актуальність даного питання для України. З іншого боку, крім стартапів доцільно приділяти увагу також перспективним для розробки нових продуктів ринкам.

У результаті проведеного дослідження встановлено, що ринок 3D друку є перспективним для стартап-проектів. З рис. 1 видно, що у галузі 3D друку прогнозується стрімке зростання прибутків – з 3,4 млрд. доларів у 2014 р. до більш ніж 20 млрд. доларів у 2019 р. [4]. Враховуючи те, що в Україні ринок 3D друку перебуває на початковій стадії розвитку, у вітчизняних стартапів є можливість реалізувати себе на одному з його сегментів (рис. 2). Однак впровадження стартап-проектів таких інновацій повинне супроводжуватися гнучкою розробкою й розвитком споживачів. Прибуткові стартап-проекти постійно тестують свої бізнес-моделі, оскільки їх бачення це серія неперевірених гіпотез, яким необхідно витримати контакт зі споживачем. Тому успіх мають

продукти, що розробляються стартапами, які із самого початку налагоджують контакт зі споживачами та систематично спілкуються з ними [3].

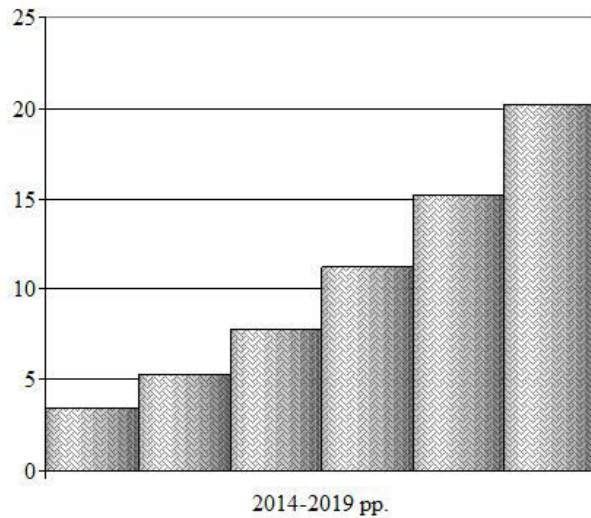


Рисунок 1 – Прогнозоване зростання прибутків галузі 3D друку до 2019 р., млрд. доларів США

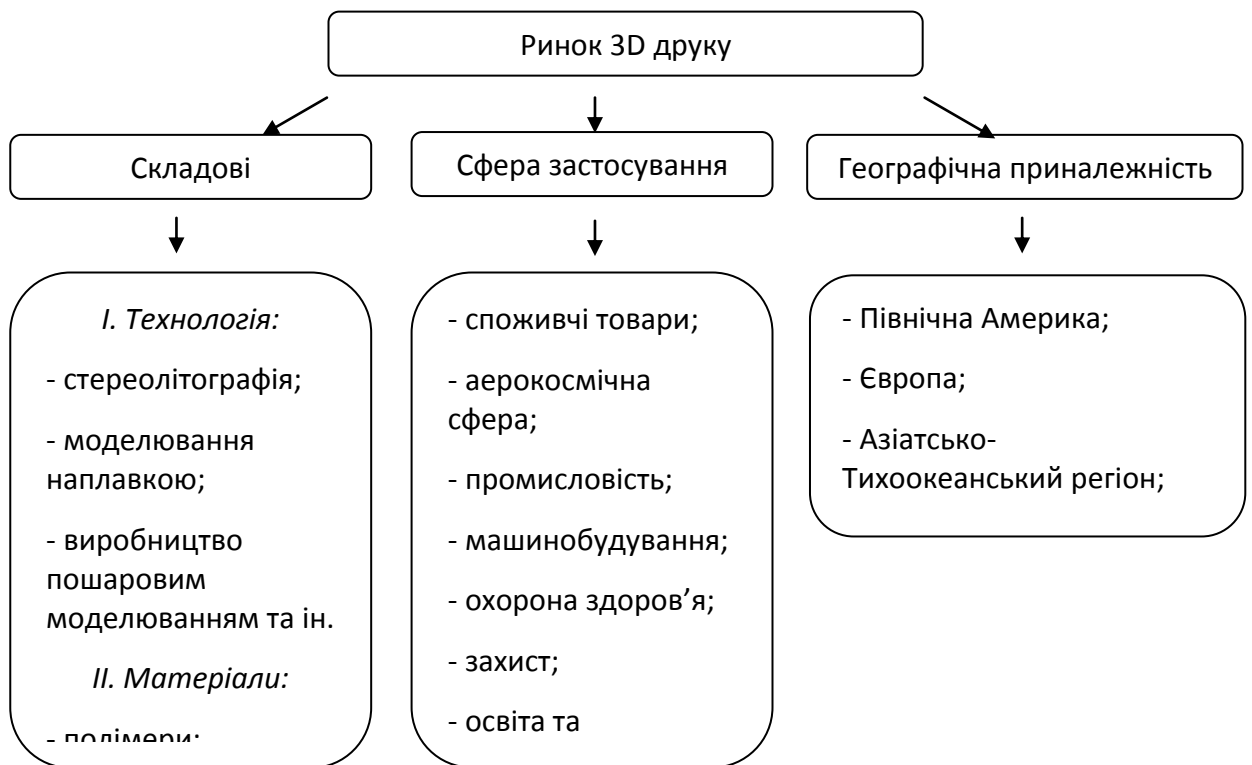


Рисунок 2 – Сегментація світового ринку 3D друку [2]

Виходячи на ринок, стартап-проектам необхідно зважати на те, що тільки відносно невелика кількість галузей промисловості витрачає великі суми на послуги на ринку 3D друку. Тому особливу увагу при розробці продукту слід звертати на галузі промислового дизайну, архітектури, виробництва датчиків й інструментів, електроніки, вищу освіту та ін. (рис. 3) [1].

Відмітимо, що певну загрозу для реалізації стартап-проектів на ринку 3D друку в Україні становлять такі фактори, як валютні коливання, складність отримання кредитів, постійне збільшення вартості енергоресурсів, зниження платоспроможності потенційних споживачів тощо. Отже, під час проведення дослідження було оцінено ризики реалізації стартапів на ринку 3D друку за допомогою методики STAR та визначено, що рівень ризикованості є середньо-високим.

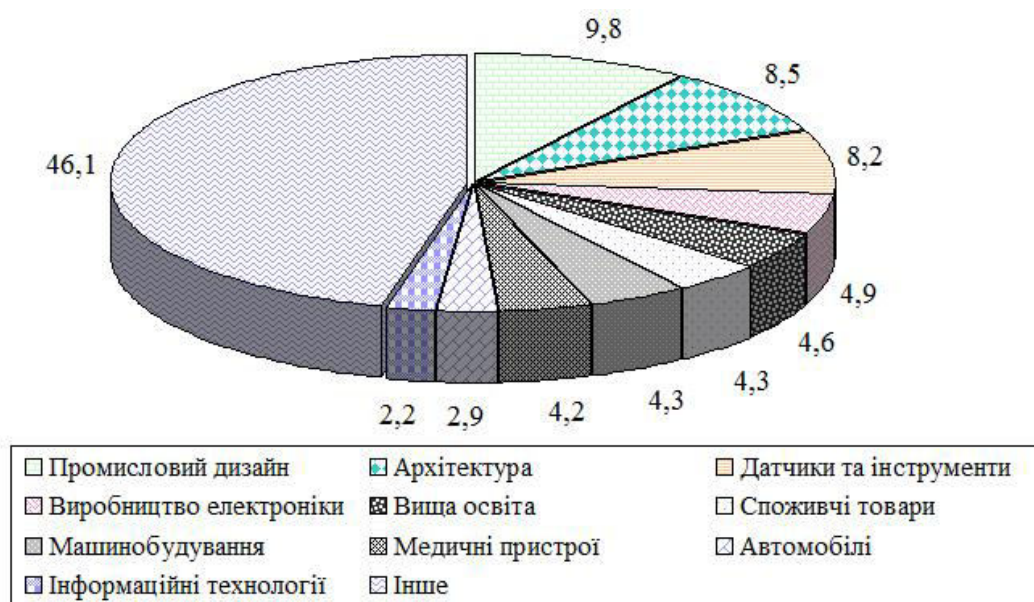


Рисунок 3 – Витрати галузей промисловості на послуги на ринку 3D друку, %

Встановлено також, що серед найнебезпечніших факторів ризику можна відмітити такі: завищена оцінка тривалості рівнів попиту; неврахування необхідності навчання споживачів способам користування продуктом; впевненість, що унікальність продуктів не дозволить їх імітувати; переоцінка привабливості технології для споживачів; необхідність більших

інвестицій; поглинення нового продукту існуючими; нерозуміння того, що необхідно створити суттєві винаходи.

Список літератури

1. 3DHubs [Електронний ресурс] : [Сайт]. – Режим доступу : <https://www.3dhubs.com/trends>. – Назва з екрана.
2. Allied Market Research [Електронний ресурс] : [Сайт]. – Режим доступу : <https://www.alliedmarketresearch.com/3d-printing-market>. – Назва з екрана.
3. Blank S. The startup owner's manual: The step-by-step guide for building a great company / S. Blank, B. Dorf. – Pescadero, CA : K & S Ranch, 2012. – 571 p.
4. Delo.ua [Електронний ресурс] : [Сайт]. – Режим доступу : http://delo.ua/tech/mirovoj-rynok-3d-pechati-prevysit-20-mlrd-v-2019-godu-294841/?supdated_new=1448140452. – Назва з екрана.
5. Startup Ranking [Електронний ресурс] : [Сайт]. – Режим доступу : <http://www.startupranking.com/countries>. – Назва з екрана.

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ПРИ ОЦІНЦІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Лисак В.Ю.

*к. е. н., доцент, кафедри економіки підприємства
Кам'янець-Подільського національного університету
імені Івана Огієнка*

Зважаючи на складність, багатоетапність та капіталомісткість інноваційної діяльності, виникає необхідність застосування системи показників щодо оцінки результатів інноваційної діяльності.

Науковець О.О. Маслак пропонує використовувати показник порівняльної ефективності, який розраховується як різниця між доходами та витратами, проте він виділяє лише комерційну та бюджетну ефективність.

Недоліком даного показника є те, що він не включає розрахунки за позиціями комерційної ефективності [1, с. 268].

В дослідженні С.В. Євтушенко наводиться ряд показників ефективності інноваційної діяльності, оцінка якої здійснюється шляхом співставлення даних показників за варіантами. Даний підхід є обмеженим, оскільки вимагає тотожності порівнюваних об'єктів за характеристиками, які входять до складу показників, що є неможливим у випадку принципової новизни продукту [2, с. 61].

Зокрема, відомий вітчизняний науковець В.Г. Федоренко пропонує використовувати показники чистої дисконтованої вартості, внутрішньої норми прибутку, термін окупності, індекс прибутковості у традиційному вигляді без урахування галузевої специфіки або умов створення та реалізації інновації [3, с. 167].

У роботах Ю.В. Сотнікової запропоновано метод побудований на основі поєднання статичного і динамічного підходів – це метод корегування чистого приведенного доходу. Він базується на визначенні пріоритетності одного з альтернативних проєктів шляхом визначення абсолютної ефективності та ефективності з урахуванням чинника (часу). Недолік – термін окупності визначається лише з позиції повернення кредиту [4, с. 12].

У спільній праці «Система оцінки показників інноваційного потенціалу промислового підприємства» визначено певну систему показників оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства, до яких віднесено:

– показники виробничої ефективності науково-технічних заходів: темп приросту ефективності виробництва конкретних видів продукції (робіт) від використання науково-технічних заходів;

– показники фінансової ефективності науково-технічних заходів: приріст прибутку в результаті реалізації науково-технічних заходів; приріст доданої вартості, включаючи амортизацію, в результаті реалізації науково-технічних заходів, у тому числі за рахунок інтенсивних і екстенсивних факторів; приріст доходу за рахунок реалізації науково-технічних заходів;

– показники інвестиційної ефективності науково-технічних заходів: ці показники характеризують кількість впроваджених науково-технічних засобів, зростання питомої ваги прогресивних технологічних процесів та нових інформаційних технологій, підвищення коефіцієнта автоматизації та організаційного рівня виробництва і праці [1].

Література

1. Маслак О. О. Оцінювання інноваційності технологічних процесів машинобудівних підприємств та визначення їх економічної ефективності / О. О. Маслак, В. Й. Жежуха // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – Львів : НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.5– С. 266 – 270.
2. Євтушенко С. В. Шляхи вдосконалення оцінки ефективності інновацій на підприємстві / С.В. Євтушенко // Вчені записки Університету «Крок» . – 2008. – №18. – С. 56 – 65.
3. Федоренко В. Г. Інноваційні процеси в змішаній економіці : монографія у 2-х т. / В. Г. Федоренко [та ін.]; під ред. В. Г. Федоренка, Н. П. Денисенко. – К.: Пік ДСЗУ, 2008. – Т.1. – 194 с.
4. Хучек М. В. Социально-экономическое содержание инноваций на предприятии / М. В. Хучек // Весник московского университета. – Сер. Экономика. – 1995. – №1. – С. 62 – 71.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Луцков Ю. Ю.,

студентка групи Т1-В15

Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

Науковий керівник: Боднарчук Т. Л.,

к.е.н., асистент кафедри економіки підприємства

Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

Сучасний рівень конкурентоспроможності вітчизняного аграрного сектору, а також перспективи його розвитку в умовах глобальної конкуренції безпосередньо впливають на рівень життя населення, відтворювальні процеси у національній економіці, а також національну й економічну безпеку. Крім того, аграрний сектор економіки України потребує особливої уваги з погляду його соціальної значущості, адже саме він є стратегічною галуззю, яка забезпечує продовольчу безпеку й продовольчу незалежність країни в умовах мінливості ринку [2, с. 3].

Ефективний розвиток сільського господарства, підвищення його конкурентоспроможності є ключовими пріоритетами реформування національної економіки, зафіксованими у Стратегії розвитку «Україна – 2020» [3]. Одним із ключових напрямків реформ є сприяння підвищенню ділової активності у сфері сільськогосподарського виробництва. Розвиток аграрного підприємництва потребує: забезпечення ефективного й раціонального використання земельних ресурсів; удосконалення системи державної підтримки аграрного сектору у напрямку впровадження заходів аграрного протекціонізму; розширення джерел фінансування розвитку галузі, зокрема, залучення іноземних інвестицій; сприяння посиленню конкурентних позицій вітчизняних аграріїв на зовнішніх продовольчих і сировинних ринках; забезпечення сталого регіонального розвитку сільських територій; сприяння уніфікації стандартів і норм вітчизняного аграрного виробництва та його адаптації до європейських вимог.

На сьогодні суб'єктами підприємницької діяльності в аграрному секторі виступають АПК, фермерські та сімейні господарства, що виробляють продукцію землеробства, рослинництва й тваринництва. Окрім велико-товарних, середніх за розмірами агроформувань, функціонують більше 45 тис. фермерських господарств із середнім розміром близько 6,5 га.; а також традиційні підсобні сімейні господарства яких у світі налічується близько 50 млн. га. В Україні земельні ділянки мають 62,4% домогосподарств, в тому числі у сільській місцевості 98,7%. Середній розмір

особистих селянських господарств в Україні становить 0,5 га. [1, с. 8].

У той же час, аграрне підприємництво характеризується низкою якісних структурних деформацій, зміст яких виражається у недостатньому інноваційному рівні виробництва, низькій якості та продуктивності праці, екстенсивних формах господарювання, невисокій конкурентоспроможності вітчизняного виробника тощо. Проблеми розвитку аграрного підприємництва зумовлені низкою чинників, зокрема, галузевою незбалансованістю сільського господарства, неефективним використанням наявного природно-ресурсного потенціалу аграрного сектору на регіональному рівні, браком джерел фінансування діяльності підприємств і відсутністю належного покровительства з боку уряду, невідповідністю української сільськогосподарської та харчової продукції європейським стандартам тощо.

Звідси очевидні конкретні пріоритетні напрями нової аграрної політики на найближчу перспективу, що включають удосконалення цінової політики, яка б відновила паритетність цін і забезпечила позитивну цінову підтримку сільськогосподарських виробників, посилення бюджетної підтримки аграрного сектору, впровадження перспективних агротехнологій [2]. Реалізація поставлених цілей сприятиме інтенсифікації сільськогосподарського виробництва, підвищенні рівня капіталізації галузі, розвитку новітніх форм підприємництва та посиленню конкурентоспроможності вітчизняного аграрного виробника на зовнішніх ринках.

Список використаних джерел

1. Дудяк Р.П. Проблеми та перспективи розвитку аграрного сектору економіки України / Р.П. Дудяк // «Проблеми і перспективи розвитку ринку аграрної продукції в Україні». Матеріали круглого столу 20-річчю заснування кафедри міжнародної економіки, туризму та менеджменту ЗЕД (3 червня 2015 р.) - Дубляни, 2015. – С. 7-19.
2. Лузан Ю.Я. Напрями розвитку сільськогосподарського виробництва і соціальної сфери села / Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. – 2009. – №7. – С. 3-12.
3. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України // Міністерство аграрної політики і продовольства України. – Київ, 2013. [Електронний ресурс] – Режим

доступу: <http://minagro.gov.ua/node/7644>

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ В ДОСЛІДЖЕННІ ЦИКЛІВ ЖЮГЛЯРА

*Мищук Є.В.,
к.е.н., доцент кафедри обліку, оподаткування,
публічного управління та адміністрування
ДВНЗ «Криворізький національний університет»*

Ніні факт наявності циклів Жюгляра важко заперечити. Не дивлячись на 150-річну історію їх вивчення циклів, сутність цих циклів до кінця не з'ясована і сьогодні. Під ними зазвичай мають на увазі 7-11 річні цикли. У радянських економістів їх називали «промисловими періодичними» (наприклад, у роботі Л. Мендельсона (1959-1964)). Туган-Барановський їх називав промисловими, Кондратьєв то «малими» (1922), то «середніми» (1925 р), то знову «малими» (1928). Й. Шумпетер у роботі «Ділові цикли» використовував термін «цикли Жюгляра», проте що вони не збігалися з 7-11 річними. Сучасні економісти більш широко застосовують термін «діловий цикл».

С. Жюгляр причинами циклів називав [1]: порушення вкладень капіталу в активні елементи основного капіталу - засоби та знаряддя праці; перелив капіталу з однієї галузі в іншу, вплив міжгалузевої конкуренції; вплив формування ціни виробництва в довгостроковому періоді; зміну грошово-кредитних чинників. У цілому, в рамках циклів Жюгляра відбувається коливання не тільки в рівні завантаження існуючих виробничих потужностей (і, відповідно, в обсязі товарних запасів), а й коливання в обсягах інвестицій в основний капітал, що характеризує тимчасові затримки між прийняттям інвестиційних рішень і зведенням відповідних виробничих потужностей (а також між зведенням і актуальним запуском відповідних потужностей). Додаткова затримка формується і між спадом попиту і ліквідацією відповідних виробничих потужностей. Так, з сер. 70-х рр. ХХ ст.

коли політичні потрясіння стали слабшати, цикли Жюгляра проявилися з усією визначеністю. Причиною посилення періодичності, поряд з глобалізацією, було величезне зростання швидкості переміщення інформації, різке зниження товарних запасів, що були причиною прояви 2-3 літніх спадів всередині циклів Жюгляра.

Дискусійним залишається питання не тільки про причини і тривалості цих циклів, але та кож про те, яка з фаз цих циклів є початковою. У роботі [2] загальною причиною циклів Жюгляра називають розбіжність виробництва і споживання в індустріальній ринкової економіки і наростання структурних і вартісних диспропорцій у міру розгортання циклів. Автор вказаної роботи справедливо відмічає, що ця невідповідність проявляється в поглибленні розбіжність попиту та пропозиції. Зростанню диспропорцій сприяє ефект мультиплікатора в галузях, на пряму не пов'язаних з особистим споживанням, що викликає формування кредитної економіки. При цьому кредитно-фінансова система певний час приховує структурні диспропорції, які у фазі підйому стають не переборними. Проте в певний момент сама кредитно-фінансова система втрачає здатність згладжувати структурні диспропорції. Починається і наростає ланцюг неплатежів і банкрутств, що знаменує настання економічної кризи (рецесії) [2].

Варто відмітити, що схема розгортання циклу істотно коригується залежно від типу циклів Жюгляра. Так, за твердженням автора роботи [2] для циклів інновацій характерно менший вплив кредитно-фінансової сфери, а для циклів зростання вплив кредитно-фінансових інструментів грає особливо важливу роль. Для циклів зсуву велике значення має просторове розширення ринків збуту. Проте вирішальним фактором автор досліджуваної праці називає динаміку продуктивності праці, що різна в різних типах циклів. Вона має великий вплив на динаміку цін, а через ціни на зміну циклічної кон'юнктури. Причому продуктивність праці перестає рости вже в фазі підйому. Як наслідок, зростають ціни викликаючи кризу.

Крім питання про механізм розгортання циклів Жюгляра, велике значення має визначення їх початкової фази. Тут існує два основних думки:

1) С. Жюгляр ставить кризу в центрі циклу [1]: між «трьома періодами - розквіту, кризи і ліквідації, які завжди в тому ж порядку слідують один за одним», існує саме така послідовність.

2) Туган-Барановський зазначав, що криза представляє собою не фазу циклу, а точкою перелому кон'юнктури, тоді як фаза кризи, припадала на всю «спадну фазу»: «висхідна фаза – криза - спадна фаза».

Однак, у міру усвідомлення факту, що криза лише фаза циклу значна частина економістів визнавала, що кризи завершували цикли Жюгляра [2]. Причому, тривалість криз могла становити не тільки місяці, але навіть роки.

Між кінцем підйому і початком фази кризи певний час може спостерігатися застій або спад. Наприклад, вже в травні-квітні 1929 р економічний підйом припинився, але криза почалася тільки в жовтні.

Таким чином, дослідження циклів Жюгляра актуалізувалося у сучасних умовах господарювання в Україні, коли поряд з внутрішніми проблемами (економічними, політичними, соціальними, у т.ч. бойові дії) має місце вплив зовнішньої фінансово-економічної кризи.

Список використаних джерел

1. Juglar C. Des crises commerciales et de leur retour periodique en France < en Angleterre et aux Etats-Unis / Clement Juglar. – Paris, 1862.

2. Смирнов А.С. Почему не существует циклов (волн) Н. Кондратьева? // <http://www.finansy.ru/books/smirnov1/>

ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМ – ВАЖЛИВИЙ НАПРЯМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Однорог М.А.,

к.е.н., доцент, завідувачий економічного відділення

Залишаючись в рамках ринкової системи господарювання, заснованої на приватній формі власності неважко помітити, що в сучасній економічній науці чітко виділяються два напрями, які теоретично пропонують два різних підходи до управління цією системою. З одного боку, лібералізм, неокласицизм, монетаризм, з іншого – кейнсіанство, неокейнсіанство та інституціоналізм [4, с. 27].

Перший напрям полягає в тому, що і в сучасних умовах головним регулятором економічних процесів як на мікро-, так і на макрорівні є ринок. Державі при цьому надається скромна можливість втручатися в економіку тільки у виняткових випадках, оскільки приватні фірми та корпорації ведуть господарювання більш ефективно, ніж державні підприємства.

Другий напрям полягає в тому, що сучасна ринкова система господарства, заснована на приватній власності, повинна бути регульованою. Звідси вимога Дж. М. Кейнса і його послідовників: сучасна економіка повинна мати дві основи – ринок і держава. Представники інституціонального напрямку пішли далі: їх вимога полягає в тому, щоб сучасна економіка була ринковою, але керованою, причому не тільки державою, але й усіма економічними, соціальними і політичними інститутами суспільства.

Ці два науково-теоретичні напрями впливають на реальні економічні процеси, тобто мають і абстрактно-теоретичне, і реальне практичне значення. В кінцевому рахунку вони визначають економічну політику тієї чи іншої держави [3, с. 17].

Інституціоналізм виник як опозиційний і критичний напрям в західній економічній науці. Звичні для ринкової економіки категорії (ціна, витрати, прибуток, попит, пропозицію та ін.) в інституціональній теорії не ігноруються, а розглядаються з урахуванням усіх соціальних інтересів і

відносин. Інституціоналістів займають не лише ринкові питання, а широкий спектр економічних проблем у взаємозв'язку з проблемами соціальними. Вони вважають, що категорії ринкового господарства самі по собі абстрактні, схематичні і відірвані від реальності. Наприклад, тепер ціна фактично не визначається вільною конкуренцією, а в реальності ціни – це інструмент економічної влади, тобто держави, монополій і олігополій. На ціну впливають не тільки попит і пропозиція, але й ризики, кризи, підйоми, зростання самих фірм і т. д.. Доводиться враховувати рівень безробіття, інфляцію, страйки та цілий ряд інших соціальних факторів [5, с. 247].

Інший приклад: класична ліберальна економіка розглядає людину як егоїста, що діє строго та обачливо при врахуванні своїх інтересів. В реальності не всі люди керуються грошовими інтересами. Мотиви поведінки людей більш різноманітні в різних соціальних групах [1, с. 330]. У банкірів одні інтереси, у революціонерів – борців за розвиток найманої праці – інші. Інституціоналісти прагнуть враховувати не тільки суто економічні інтереси, але й соціальні мотиви. Ліберали недооцінюють силу економічної влади. Її концентрацію народжує сама економіка. Реальна влада не привноситься ззовні, вона зосереджується в руках держави, олігархів, монополій і олігополій. Економічна теорія має не тільки пояснювати економічні процеси, але і вчити керувати ними, маючи на увазі соціальні, політичні, моральні, правові чинники.

Ці два підходи до ціни і мотивів людини в економіці дозволяють визначити предмет інституціонального напрямку в економічній науці. Загальноприйнято, що поняття «інституціоналізм» включає в себе два аспекти: по-перше, звичаї даного суспільства, традиції, норми поведінки, мораль, (їх прийнято називати інституціями); по-друге, закріплення вищеназваних норм і звичаїв у формі законів, організацій, установ і т. д. (їх прийнято називати інститутами). У поняття «інститути» включають різні форми діяльності людей: державу і її систему, політичні і соціальні

організації, підприємництво, систему фінансово-кредитних установ, закладів науки, культури, спорту, інформаційну систему і т. д..

Вже ці два постулати спочатку відрізняють інституціональний підхід від ліберального. Перший орієнтує суспільство на аналіз того, що є в його житті, другий – на всесилля ринку, грошей, капіталу [2, с. 19].

Сучасна інституціональна структура сформувалася на основі ліберальної ринкової доктрини західного капіталістичного стандарту. Історичний досвід показав, що ця структура потребує вдосконалення і зміни. Основними складовими цих змін мають стати:

- посилення ролі держави з точки зору економічної і соціальної спрямованості;
- посилення ролі незалежних, вільних профспілок як виразників інтересів широких мас трудового народу, уникаючи при цьому зради їх інтересів;
- творення нового індустріального суспільства, заснованого на сучасній технології виробництва;
- всебічний розвиток інтелектуальної сфери суспільства – науки, освіти, культури;
- спрямованість усіх інституціональних структур на патріотизм;
- вдосконалення інститутів права і всієї законотворчої діяльності.

Список використаних джерел

1. Історія економіки та економічної думки: ХХ – початок ХХІ ст.: навч. посіб. / В.В. Козюк [та ін.]; за ред. В. В. Козюка, Л.А. Родіонової. – К.: Знання, 2011. – 582 с.
2. Клейнер Г.Б. Новая теория экономических систем и ее приложение / Г.Б. Клейнер // Вестник РАН. – 2011. - №9.
3. Сухарев О.С. Институциональная теория и экономическая политика: К новой теории передаточного механизма в макроэкономике. В 2 – х кн. / О.С. Сухарев: РАН, ин-т экон. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007
4. Фещенко В. М. Сучасні економічні теорії. Навч. посібник / В.М. Фещенко. – К.: КНЕУ, 2012.

5. Чухно А.А. Інституціонально – інформаційна економіка: підручник / А.А. Чухно, П.М. Леоненко, П.І. Юхименко. – К.: Знання, 2010. – 687 с.

МЕХАНІЗМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНОЇ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ У НОВИХ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИХ РЕАЛІЯХ

*Піонтковська В.С.,
учениця 10-Б класу*

*Технологічного багатoproфільного ліцею з загальноосвітніми класами
імені Артема Мазура м. Хмельницького
Науковий керівник: Юхимчук Т.І.,
вчитель економіки вищої категорії Технологічного багатoproфільного
ліцею з загальноосвітніми класами імені Артема Мазура м. Хмельницького,
магістр управління навчальними закладами*

У нових соціально-економічних та геополітичних реаліях часу проблема імпортозаміщення актуалізується у зв'язку із високим рівнем дефіциту зовнішньо-торговельного балансу України та сповільненням динаміки експорту. Результати об'єктивного аналізу джерельної бази дослідження свідчать про те, що імпортозаміщення реалізується в межах державної структурної політики, адже має на меті забезпечити позитивні зрушення у важливих макроекономічних співвідношеннях як на внутрішньому ринку, так і у фазах суспільного відтворення (виробництві, обміні, споживанні).

Структурна політика держави – це сукупність державних заходів, зорієнтованих на встановлення структурних параметрів національної економіки, необхідних для підтримання динамічної макроекономічної рівноваги і сталого економічного зростання; до макроструктурних типів (об'єктів структурної політики) відносять відтворювальну, територіальну, соціально-економічну, технологічну, зовнішньоекономічну та галузеву структури [5, с. 720]. Науковець М. Мельник вважає структурну політику

інструментом адаптації національного господарства до умов глобалізації шляхом прискорення технологічних, економічних, культурних і соціальних змін, посилення мобільності капіталу, технологій, населення, інформації, модифікації вимог до розміщення різних економічних об'єктів [4, с. 132–133].

Державна структура політика імпортозаміщення повинна стосуватись декількох найважливіших галузей, які мають певний рівень технологічної готовності та досить розвинену виробничу інфраструктуру [3, с. 8]. У політиці імпортозаміщення застосовуються протекціоністські заходи, спрямовані на утруднення доступу імпортованих товарів та послуг на внутрішній ринок засобами регулювання зовнішньої торгівлі: тарифного (різні види імпортового мита, у т.ч. антидемпінгові обмеження) та нетарифного (ліцензування, квотування, сертифікація, свідоме ускладнення митних процедур тощо) [2, с. 4].

До позитивних соціально-економічних наслідків державної політики імпортозаміщення доцільно віднести такі: становлення та розвиток важливих для національного господарства видів економічної діяльності; забезпечення захисту слабших за конкурентоспроможністю вітчизняних підприємств; створення умов для переходу до експортно-орієнтованої економіки завдяки запровадження митних обмежень і стимулювання експортної імпортозамінної продукції; підтримку виробників імпортозамінної продукції, які забезпечують більший соціальний ефект; створення інфраструктури фінансово-інвестиційних інститутів для стимулювання інновацій, запровадження нових технологій і регулювання прямих іноземних інвестицій; формування кластерів виробничих підприємств, які завойовують стійкі конкурентні позиції на зовнішньому ринку і перетворюються з дотаційних на бюджетонаповнюючі зі значним внутрішньоекономічним соціальним ефектом [1].

Зважаючи на те, що універсальним регулятором у відкритих економіках є ринок, до головних негативних наслідків імпортозаміщення

належать такі: нижча ефективність імпортозамінного виробництва; перетікання більшої частини доходу і прибутку до іноземних компаній, що розгортають всередині країни виробництво власної продукції; поглиблення імпортозалежності та відтік іноземної валюти унаслідок використання інвестиційно-технологічного забезпечення та проміжних товарів імпортного походження; сповільнення розвитку у тих сегментах реального сектору економіки, де впроваджується імпортозаміщення, оскільки підприємствам не вдається наростити потенціал конкурентоспроможності через надмірні митні обмеження [6, с. 36].

Отже, узагальнення теоретичних засад державного регулювання імпортозаміщення дає змогу наголосити на необхідності проведення системної і комплексної державної політики, з відповідним урахуванням переваг та особливостей і вибору належних методів, механізмів, форм, інструментів, засобів і заходів, що, в свою чергу, сприятиме розвитку внутрішнього ринку та ефективному покращенню економічної ситуації в цілому.

Список використаних джерел

1. Драганова Т. Імпортозаміщення як фактор економічного зростання України / Т. Драганова, С. Сідлярчук // Науковий клуб SOPHUS. – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sophus.at.ua/publ/2011_11_15_16_kampodilsk/section_3_2011_11_15_16/importozamish_hennja_jak_faktor_ekonomichnogo_zrostannja_ukrajini/5-1-0-77
2. Еней Я. І. Світовий досвід здійснення політики імпортозаміщення / Я. І. Еней. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.udpu.org.ua:8080/jspui/bitstream/6789/2492/1/Eney_Yana_Svitovyi_dosvid_zdiishn_enia_polityky_importozamischenia.pdf
3. Мазаракі А. А. Імпорт та перспективи імпортозаміщення в Україні / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 6 (86). – С. 5–15.
4. Мельник М. І. Формування бізнес-середовища України в умовах інституційних трансформацій : монографія / М. І. Мельник. – Львів : ІРД НАН України, 2012. – 568 с.

5. Тарасевич В. М. Економічна теорія : підруч. / за ред. В. М. Тарасевича. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 784 с.
6. Чех М. М. Імпортозаміщення: аналіз досвіду та можливості реалізації в Україні / М. М. Чех // Економічна інтеграція як умова підвищення добробуту у країнах СНД : зб. наук. пр. конф. – 2011. – Ч. II. – С. 35–38.

СТРАТЕГІЧНА МЕТА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ

Піщик О.В.,

аспірант

Хмельницького національного університету

Науковий керівник: Чорна Л.О.,

д.е.н., професор кафедри МЕВ

Хмельницького національного університету

Основною ціллю створення стратегії соціального розвитку територій є соціальна відповідальність усіх видів економічної діяльності, що відбувається на відповідних територіях, впровадження принципів сталого економічного розвитку, зміцнення економічної безпеки національної економіки та покращення благополуччя населення шляхом зменшення рівня бідності, подолання безробіття, негативних демографічних показників, модернізації інфраструктури, збільшення інвестицій, впровадження сучасних технологій.

Стратегічна мета соціального розвитку - забезпечити достойне життя людини, її вільний вибір активної створювальної діяльності, умови для надбань і прояву професійних, фізичних і духовних здібностей. Так, основні напрями стратегічної політики у області соціального життя зумовлені загальною метою стратегії розвитку територій: розвиток людини, створення умов для його максимальної реалізації, поліпшення якості його життя. Інвестиції в освіту, науку, культуру повинні створити могутній заділ для вирішення не тільки поточних, але і перспективних завдань. Виходячи з існуючих характеристик і пріоритетів суспільства, що виникли в даний час в індустріально розвинених країнах, можна визначити прийнятний для регіону шлях постіндустріального розвитку. Саме тому усі складові стратегії розвитку територій мають бути направлені на покращення соціальної

складової, враховуючи у першу чергу інтереси всього населення. Державна регіональна політика являє собою складову частину національної стратегії економічного та соціального розвитку України і реалізується шляхом здійснення органами виконавчої влади й органами місцевого самоврядування системи заходів для забезпечення ефективного комплексного управління економічним і соціальним розвитком України та її регіонів.

Як відомо, регіональна політика – це складова державної політики, сукупність організаційно-правових та економічних заходів, здійснюваних державою у сфері регіонального розвитку. Вона має сприяти раціональному використанню природно-ресурсного, людського, виробничого, інвестиційно-інноваційного та інших потенціалів, створювати умови для врахування особливостей кожної території (природно-географічних, історичних, ресурсних, виробничих, соціальних, демографічних та ін. в контексті загальнодержавних інтересів [3].

Стратегічне планування передбачає системне визначення чітких цілей і завдань, які взаємопов'язані між собою і взаємоузгоджені із наявним обсягом ресурсного потенціалу. Для вітчизняної практики характерна розробка загальнодержавних стратегій та регіональних стратегій розвитку. За останнє десятиліття в Україні було розроблено декілька стратегій національного рівня, а саме: «Стратегія економічного та соціального розвитку України на 2002-2011 роки» [2], «Стратегія економічного та соціального розвитку України до 2011 року», «Стратегія економічного та соціального розвитку України (2004-2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції» [4], проте жодна з них не була реалізована.

Стратегія соціального розвитку територій являє собою узагальнюючу модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей на основі обраних критеріїв (показників) і ефективного розподілу ресурсів. Така стратегія визначає цілі державної регіональної політики та основні завдання центральних та місцевих органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування, спрямовані на досягнення зазначених цілей, а також

передбачає узгодженість державної регіональної політики з іншими державними політиками, які спрямовані на територіальний розвиток [1]. Стратегія соціально-економічного розвитку регіону визначає зміст основних напрямів діяльності органів місцевого самоврядування: управління соціально-економічним розвитком; управління бюджетом і фінансами; управління економікою і підприємництвом; управління майном і землею; управління зовнішньоекономічною діяльністю; охорона навколишнього середовища.

Отже, стратегічний план розвитку територій визначає необхідні для цього розвитку інтелектуальні, культурні і духовні умови. Головними чинниками розвитку територій повинні стати інноваційні і науково-технічні центри, орієнтовані на сучасні технології. Це стане основною умовою для переходу від практики кризового управління до стратегії управління в умовах економічного зростання. Виховання молоді, реалізація активної регіональної ідеології і створення дієвого соціально-психологічного клімату в регіоні - все це допоможе сформувати реальний конструктивний суб'єкт суспільного розвитку, здібний до творчої діяльності.

Список використаних джерел

1. Залізко В.Д. Науково-практичні аспекти формування цільових орієнтирів та структури стратегії соціально-економічного розвитку сільських територій в сучасних умовах[Текст] / В. Д. Залізко // Ефективна економіка. – 2015. – № 2
2. Посилання Президента України до Верховної Ради України «Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002-2011 роки», - документ від 30.04.2002 - <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=n0001100-02>
3. Стеченко Д.М. Управління регіональним розвитком: Навч. посібник. – К.: Вища шк., 2000. 223 с.
4. Стратегія від 28.04.2004 № 493/2004 «Стратегія економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004-2015 роки» -

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СУЧАСНОСТІ

Сєчина А.С.,

студентка групи ЕП-13

Харківського торговельно-економічного інституту КНТЕУ

Науковий керівник: Сидоренко Ю.В.,

к.е.н, старший викладач кафедри ЕП та ЕТ

Харківського торговельно-економічного інституту КНТЕУ

Сьогодні економіка України перебуває у складних умовах кризи. Для того, щоб розвиватися підприємство повинно бути не аби яким конкурентоздатним. Перехід України до ринкових умов господарювання призвів до активізації досліджень, присвячених проблемам конкурентоздатного функціонування підприємства. Так, Р. Струуп, Дж. Гвартни визначають сім джерел економічного прогресу, одним з яких невід'ємно є конкуренція: 1) приватна власність; 2) свобода обмінів; 3) ринок капіталу; 4) економічна стабільність; 5) низькі податки; 6) конкуренція [3].

Існує багато пояснень терміну «конкуренція», а саме:

- Конкуренція – ситуація, коли існує кілька альтернативних напрямків використання рідкісного блага, в якому зацікавлені різні групи людей, що борються між собою за право розпоряджуватися цим благом [6, с. 16].
- Конкуренція є об'єктивним економічним законом розвинутого виробництва, дія якого є для виробників зовнішньою примусовою силою до підвищення продуктивності праці на своїх підприємствах, збільшення масштабів виробництва, прискорення НТП, впровадження нових форм організації виробництва, форм і систем заробітної плати тощо. Дія багатьох законів відбувається у формі примусових сил конкурентної боротьби, у

результаті чого конкуренція виступає важливою рушійною силою розвитку економічної системи, складовою частиною її господарського механізму [7].

Що стосується підприємств, то на думку Х.А. Фасхієва, щоб стати конкурентоспроможним необхідно:

1) забезпечити конкурентоспроможність продукції, що випускається у цільових сегментах ринку;

2) підвищити потенціал конкурентоспроможності підприємства, а отже і його підрозділів, до рівня світових виробників у даній галузі. Цей показник характеризує можливість успішної роботи підприємства у майбутньому. Успіх у поточній діяльності не гарантує світле майбутнє [14].

Р. Хейс, С. Уілрайт та Д. Кларк виокремлюють чотири рівня, або ступеня, конкурентоспроможності підприємства.

Керівництво підприємств першого рівня розглядає організацію керівництва як щось внутрішньо нейтральне. Свою роль керівники підприємства бачать лише у тому, щоб випускати продукцію.

Підприємства другого рівня конкурентоспроможності прагнуть до того, щоб їх підприємства повністю відповідали стандартам, встановленими їх основними конкурентами, технічним заходам, технологіям, методам організації виробництва провідних підприємств галузі.

Підприємства третього рівня конкурентоспроможності досягають успіху у конкурентній боротьбі завдяки не стільки функції виробництва, скільки функції управління, якості, ефективності керівництва та організації у самому широкому розумінні.

Підприємства четвертого рівня конкурентоспроможності кидають виклик будь-якому конкуренту у всьому світі [19].

Конкурентоспроможність підприємства містить:

- здатність виробляти конкурентоспроможну продукцію;
- вміння розробляти стратегію, яка спрямована на підтримку високого рівня конкурентоспроможності;
- наявність чіткого організаційно-управлінського механізму;

- орієнтацію у своїй діяльності на ринок та систематичну роботу зі споживачами;
- наявність конкурентної стратегії та тактики дій відносно конкурентів; високу професійну підготовку персоналу;
- вміння орієнтуватися у внутрішньому середовищі, що містить сукупність державних законодавчих актів тощо [13, с. 109-110].

Аналіз економічної літератури показує, що конкурентоспроможність підприємства в умовах ринкової економіки є узагальнююча характеристика діяльності господарюючого суб'єкта, яка відображає рівень ефективності використання господарюючим суб'єктом економічних ресурсів щодо ефективності в використання економічних ресурсів конкурентами.

Список використаної літератури:

1. Балабанова Л. В. Маркетингова товарна політика у системі менеджменту підприємства: навч. посібник для вузів / Л. В. Балабанова, О. А. Бриндіна. – К.: Професіонал, 2008. – 336 с.
2. Бізнес середовище в Україні. Проект «Дослідження підприємницької діяльності в Україні». – К.: Міжнародна фінансова корпорація, 2012. – 112с.
3. Бойчук І.М. Економіка підприємства / І.М.Бойчук. – К.: Каравела, 2012. – 251 с.
4. Дядькова Н. Про охорону праці / Н. Дядькова // Праця і зарплата. – 2008. – № 15 (211). – С. 34 – 41.
5. Жирош Т. Стадионная лихорадка / Т. Жирош // Инвестгазета. – 2011. – № 37 (563). – С. 10.
6. Іванілов О. С. Економіка підприємства / О. С. Іванілов. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 728 с.

ПСИХОЛОГІЧНИЙ КОНЦЕПТ ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Сидоренко Ю.В.

к.е.н., ст.викладач

Харківського торговельно-економічного інституту

В сучасних умовах глобалізації транснаціоналізації економічних відносин, посилення науково-технічного прогресу та перенасичення ринків все новими товарами та послугами, одним із основних завдань ефективного господарювання стає пошук нових підходів щодо впливу на поведінку споживачів та стимулювання попиту. Ця проблема знаходиться на стику двох наук – економічної та психологічної, тож, виникає необхідність розгляду питань господарювання з точки зору синтетичної науки – економічної психології. Практика застосування економічної психології дозволяє господарюючим суб'єктам, розуміючи сутність закономірностей, що лежать в основі споживчого вибору, зміцнювати свою конкурентну позицію на ринку та максимізувати прибуток.

Відмінності в підходах економіки і психології щодо погляду на економічне життя носять принциповий характер [1]. Економічний підхід, передусім, розглядає економічну поведінку як економічно доцільну, раціональну, спрямовану на максимізацію вигоди і мінімізацію витрат. Головним завданням економіки і є вивчення законів ведення ефективнішого господарювання. Психологічний підхід розглядає економічну поведінку як окремий елемент людського життя, далеко не єдиний і не завжди найголовніший. Для економіста ірраціональна поведінка – виняток, для психолога вона – норма. Економічні підходи до розвитку суб'єктів господарювання: безпосередньо залежать від математичних підрахунків при розробці економічних моделей; базуються на догматі «раціональної» та «економічної людини»; для більшості економістів є загальноприйнятими;

Психологічні підходи до вивчення діяльності суб'єктів господарювання відзначаються: відсутністю єдності серед дослідників; застосуванням точних математичних методів лише для статистичної обробки результатів; вивченням поведінки не абстрактної «економічної людини», а реальних людей, з урахуванням їх менталітету, звичок, характеру, вікових та

статевих особливостей, стану фізичного та психічного здоров'я, ціннісних орієнтацій, сімейних, дружніх та корпоративних стосунків та обов'язків і т.п.

Економічна психологія має свої принципи та завдання [2]. До методологічних принципів економічної психології слід віднести:

- принцип культурно-історичної зумовленості економічної поведінки – особливості економічної поведінки залежать від культури та рівня розвитку суспільства;

- принцип суб'єктності – людина в економічному житті є активною, усвідомлює свої цілі, цілеспрямовано керує своїми вчинками, обирає лише ті засоби, які потрібні їй для актуальних для неї питань, індивідуальним чином взаємодіє з різноманітними економічними суб'єктами (людьми, організаціями);

- принцип взаємозалежності свідомості та поведінки – людські вчинки не завжди на 100% відповідають її ідеям, смакам, цінностям, цілям. Поведінка та свідомість є залежними, однак не тотожними проявами людини;

- принцип взаємовпливу економічних та соціально-психологічних явищ – економічні умови впливають на людину, її світогляд, поведінку, настрої;

До основних завдань економічної психології належать:

- підвищення якості та конкурентоспроможності продукції;
- заощадження ресурсів;
- максимальна активізація творчого потенціалу співробітників;
- суттєве підвищення економічних показників фірми.

В сучасній економічній психології сформувалися такі основні напрями досліджень, як: психологія економічної поведінки; психологія грошей; психологія накопичення; психологія споживання; психологія зайнятості; психологія підприємницької діяльності; психологія ухвалення рішень в господарській діяльності.

Для успішного ведення господарської діяльності доцільно звертатися до понять економічної психології та її фундаментальних знань, оскільки вона

пояснює основні види поведінки споживачів, а також чинники, які впливають на неї. Успішне використання цих знань дасть змогу виробити доцільну політику підприємства у певних економічних умовах, а також механізми ефективного стимулювання попиту.

У умовах сучасності економічна психологія стає все більш модною та затребуваною сферою науки. З кожним роком росте усвідомлення необхідності розвитку цієї галузі науки, оскільки в сучасних умовах ведення господарства розвиток економічної психології може надати підприємству суттєві конкурентні переваги. В умовах запеклої боротьби за споживача підприємство повинно відкривати для себе нові шляхи стимулювання збуту та досягнення добробуту суспільства, а не використовувати тільки традиційні методи. На основі можливостей цієї науки можуть бути віднайдені нові шляхи впливу на людину як на споживача, управління його економічною поведінкою, що може бути перспективним напрямком подальших наукових досліджень.

Література

1. Сидоренко Ю.В., Юмаєва Г.М. Дослідження теоретичних засад економічної психології / Сидоренко Ю.В., Юмаєва Г.М. // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць. – Київ, 2014. – № 9 (160) – С. 117-121
2. Винославська О. В. Економічна психологія: предмет, методи, міждисциплінарні зв'язки / О. В. Винославська // Вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут". – 2007. – №1. – С. 64-72.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ КООПЕРАТИВІВ В УКРАЇНІ

Смелянський Антон Вадимович

Керівник - Смелянська Тетяна Павлівна, старший викладач

Хмельницький національний університет

Поглиблення ринкових відносин, реалізація курсу стабілізації і економічного зростання в Україні вимагають нарощування потенціалу і ефективного функціонування всіх сфер і секторів багатокладної економіки. Серед них особливе місце займає кооперативний сектор,

Згідно з визначенням XXXI конгресу Міжнародного Кооперативного Альянсу (МКА), кооператив – «це група людей, які добровільно об'єдналися для того, щоб задовольнити свої спільні економічні, соціальні та культурні потреби і прагнення шляхом створення підприємств на правах спільного володіння та демократичного управління й кооперацію».

Основними характеристиками сучасної кооперації є наступні:

- домінування ринкових відносин, широке використання підприємницьких методів господарювання, при збереженні кооперативного контролю і самоуправління ;

- кооперація виступає організатором людей в соціально-економічній формі. Вона має в своїй основі соціальну базу і економічний базис, які органічно розвиваються і гармонійно поєднуються, первинним та провідним способом, є соціально-відповідним до цілей кооперації;

- господарюючі суб'єкти мають широку економічну і організаційну самостійність;

- має універсальний характер діяльності з пріоритетним розвитком галузей сфери обігу, послуг і виробництва;

- в основі економічного механізму закладається поєднання ринкових компонентів і кооперативних принципів;

- базується на міжнародних, загальновизнаних кооперативних цінностях, в систему яких повинна закладатись ідентичність підприємств і організацій.

Кооператив є первинною ланкою системи кооперації і створюється внаслідок об'єднання фізичних та/або юридичних осіб на основі членства для спільної господарської та іншої діяльності з метою поліпшення свого

економічного стану. Дані про кількість підприємств колективної власності наведені у таблиці 1.

Таблиця 1 - Кількість підприємств колективної власності за даними Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України [3].

Вид підприємства	на 1.01.2015	на 1.01.2016	на 1.07.2017
кооператив, з нього	2646	2321	2306
виробничий	17899	17439	18169
обслуговуючий	726	730	748
споживчий	1064	998	997
сільськогосподарський виробничий	928	949	1017
сільськогосподарський обслуговуючий	2646	2321	2306

Кооперативи можуть створюватися у різних галузях (виробничі, споживчі, житлові тощо). Діяльність різних видів кооперативів регулюється законом "Про кооперацію" та іншими законами.

Виробничий кооператив - кооператив, який утворюється шляхом об'єднання фізичних осіб для спільної виробничої або іншої господарської діяльності на засадах їх обов'язкової трудової участі з метою одержання прибутку.

Обслуговуючий кооператив - кооператив, який утворюється шляхом об'єднання фізичних та/або юридичних осіб для надання послуг переважно членам кооперативу, а також іншим особам з метою провадження їх господарської діяльності. Обслуговуючі кооперативи надають послуги іншим особам в обсягах, що не перевищують 20 відсотків загального обороту кооперативу.

Споживчий кооператив (споживче товариство) кооператив, який утворюється шляхом об'єднання фізичних та/або юридичних осіб для

організації торговельного обслуговування, заготівель сільськогосподарської продукції, сировини, виробництва продукції та надання інших послуг з метою задоволення споживчих потреб його членів.

В ринковій економіці розвинутих країн кооперативи становлять відносно невелику частку (кілька процентів) і зосереджені у сільському господарстві, постачанні сільськогосподарських товарів та закупівлі сировини. Великі національні та регіональні кооперативні союзи в Німеччині, Італії, Австрії, Норвегії, Швеції, Великобританії, Австралії, Канаді здійснюють операції з імпорту та експорту на світовому ринку, таким чином усуваючи закордонних посередників.

Соціально-економічні наслідки стратегічного розвитку кооперативного сектора національної економіки важко переоцінити. Широкомасштабний розвиток кооперативного сектора економіки сприятиме зміцненню багатокладності, ефективній реалізації колективної форми власності, розширенню кооперативних відносин і прискоренню темпів економічного зростання в Україні. Формування ефективно функціонуючого кооперативного сектора економіки дозволить реалізувати величезний потенціал аграрної сфери, активізувати діяльність споживчої кооперації, створити доступну кооперативну фінансово-кредитну систему, розширити масштаби соціально-культурного обслуговування населення.

Література:

1. Гой І.В. Підприємництво: навч. посібник/ І.В.Гой, Т.П.Смелянська, - К.:Центр учбової літератури, 2013. – 368 с.
2. Меншикова Ю.М. Проблеми розвитку підприємств споживчої кооперації в ринкових умовах // <http://ukrcoop-journal.com.ua/2009-2/num/files/mconf211108.pdf>
3. Офіційний сайт Державного комітату статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

ВПРОВАЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ В СИСТЕМУ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ: СУТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ

Хану А.С.

Студентка групи ОВ-921

Хмельницького кооперативного коледжу ХКТЕІ

Науковий керівник Трофименко К.В.

Викладач циклової комісії інформатики

та економічних дисциплін

Хмельницького кооперативного коледжу ХКТЕІ

Стрімке впровадження новітніх технологій та нових форм в організацію виробництва, скорочення і навіть зникнення окремих підприємств, виникнення нових сфер зайнятості, електронне спілкування та Інтернет змінюють традиційні способи ведення бізнесу та взаємодії людей у процесі трудової діяльності. Саме тому від сучасної служби управління персоналом вимагають не тільки і не стільки обліку кадрів, контролю за дотриманням трудового законодавства і документообігом, а формування працездатної і ефективно функціонуючої команди. Досягнення даної мети неможливе без впровадження інновацій у процесах управління персоналом.

Головною метою інноваційної системи управління персоналом є забезпечення фірмою працівників, що постійно генерують інновації у всіх аспектах своєї діяльності, ефективними умовами їх впровадження інновацій.

Інноваційне управління персоналом ґрунтується на необхідності тісного взаємозв'язку стратегії розвитку фірми із плануванням персоналу, оцінкою ступеню впливу витрат на роботу з кадрами на економічні показники виробництва, формуванні необхідної кількості компетенцій, професійних навичок для ефективної роботи на ринку [2].

Одним з ключових моментів інноваційної політики управління персоналом є активізації креативної діяльності персоналу. Практика реалізації творчого потенціалу працівників компаній, як правило, включає в себе такі складові створення сприятливих умов для розвитку творчих здібностей персоналу завдяки різним формам навчання та розширенню меж експериментального виробництва, формування самостійних творчих груп, які займаються продукуванням ідей, розробкою інновацій, активне залучення творчих працівників до співпраці з керівництвом компаній заради обрання перспектив розвитку, усунення жорсткої регламентації при виконанні функціональних обов'язків персоналом компаній, запровадження довільних форм організації трудового процесу, поступове просування креативних працівників по службових щаблях управління, високий рівень матеріального заохочення працівників, які завдяки творчим пропозиціям значно покращили результати господарської діяльності, підвищення морального престижу, рейтингу творчих особистостей [2,5].

Світові провідні компанії приймають різноманітні активні інноваційні методи для посилення творчої діяльності персоналу, зокрема вітчизняні підприємства можуть керуватися такими ключовими орієнтирами виявлення потенційних здібностей кожного працівника, його схильності до творчої праці, визначення обраних людиною пріоритетів, її прагнень до матеріального добробуту, інтелектуального розвитку, кар'єрного зростання, посилення мотивації працівників з метою всебічної реалізації їх творчих здібностей, визначення ступеня творчої активності кожного працівника, спостереження за безперервністю нарощування творчого потенціалу персоналу підприємства та своєчасною зміною форм його використання, оптимізація організаційних структур, поліпшення умов функціонування підприємства заради підвищення гнучкості виробничих процесів на основі втілення у життя інноваційних ідей, адекватне оцінювання економічної та соціальної ефективності від реалізації творчих рішень, формування

кадрового резерву з числа креативних фахівців, подолання опору консервативно налаштованих працівників [3,4].

Крім того вітчизняні підприємства мають постійно підтримувати «дух творчості» у колективі, допомагати у вільному прояві творчої ініціативи працівників, пропагандувати гласність творчих надбань членів колективу, науково обґрунтувати творчі рішення та визнавати їх пріоритетність порівняно з традиційними рішеннями, надавати належні повноваження фахівцям, що займаються втіленням творчих ідей на практиці, проводити обґрунтовану оцінку результатів впровадження новаторських пропозицій, забезпечувати справедливу винагорода за творчу діяльність [4.]

Ефективність впровадження управлінських інновацій визначається не лише характеристиками нововведення, а й раціональністю процесу реалізації нових ідей на підприємстві. З'ясування важливості та необхідності впровадження інновацій в процес управління персоналом на підприємстві є запорукою його вдалого розвитку.

Список використаних джерел

1. Вергун В. А. Сучасні інноваційні зміни системи управління персоналом фірми / В. А. Вергун, О. І. Ступницький // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер. : Економіка. - 2015. - Вип. 2(1). - С. 96-100. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmdue_2015_2%281%29__18
2. Коломицева О. Інструменти управління персоналом інноваційного підприємства / О. Коломицева, Н. Андрушкевич // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. - 2015. - Вип. 40(4). - С. 134-140. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2015_40%284%29__22
3. Марчук Л. П. Механізм управління творчою активністю персоналу підприємства як засіб інноваційної трансформації виробництва / Л. П. Марчук // Актуальні проблеми економіки. - 2014. - № 1. - С. 359-367. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2014_1_44
4. Пучкова С. І. Інновації у практиці управління персоналом на сучасних підприємствах / С. І. Пучкова // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. пр. / ред. М. І. Зверяков; Одеський держ. екон. ун-т. – Одеса, 2008. – Вип. 34. – С. 140-147.

5. Розметова О. Г. Інноваційні методи управління персоналом як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємств індустрії гостинності / О. Г. Розметова. //Ефективна економіка. - 2013. - № 3. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_3_60

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ СЕКТОРУ ВИЩОЇ ОСВІТИ ЯК БАЗА РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Холявко Н.І.,

к.е.н., доц.

Чернігівський національний технологічний університет

Забезпечення конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів на сучасних ринках та національних економік на світовій арені визначається їх спроможністю до генерації та впровадження інновацій і новітніх технологій. Сьогодні спостерігається перехід від знаннєвої економіки, орієнтованої на накопичення знань, до інформаційної економіки, спрямованої на ефективне використання акумульованих знань та активізацію інтелектуальних ресурсів. У процесах становлення інформаційної економіки суттєву роль відіграє сектор вищої освіти за посередництва реалізації вищими навчальними закладами та науково-дослідними інститутами своїх ключових функцій: освітньої, методичної, дослідницької, винахідницької, патентної, підприємницької, міжнародної, виховної та інноваційної.

Дослідження освітнього потенціалу розбудови інформаційної економіки в Україні, на нашу думку, передбачає здійснення аналізу внеску сектору вищої освіти в інноваційний розвиток країни. Інновації, інформаційні ресурси та інформаційно-комунікаційні технології є, з одного боку, основою становлення економіки інформаційного типу, а з іншого боку, – індикатором рівня її розвитку в країні. Згідно з

офіційними статистичними даними, станом на 2014 р. 18 закладів сфери освіти використовували 39 передових технологій у своїй діяльності. Із 82 створених передових технологій закладами сектору освіти 80 було задекларовано як нові для України і 2 – як принципово нові.

Потенціал сучасних вищих навчальних закладів у реалізації інноваційної діяльності є однозначно більшим, аніж ті результати, що ними по факту демонструються на поточному етапі. Ця проблема може бути обумовленою відносною новизною інноваційної функції для науково-освітніх установ; недостатністю чи неправильністю методів мотивації інноваційної активності науково-педагогічних кадрів; застарілістю матеріально-технічної бази; обмеженістю фінансування тощо. Причому фінансові проблеми слід розглядати з кількох ракурсів:

- перший і найбільш очевидний, виходячи з проаналізованих статистичних даних, – недостатність фінансування науково-дослідної діяльності вищих навчальних закладів;

- другий – неоптимізованість структури витрат на науково-технічні роботи, зокрема, превалювання витрат на оплату праці та оплату житлово-комунальних послуг, тоді як питома вага витрат на обладнання дослідницьких лабораторій і придбання сучасного спеціалізованого програмного забезпечення, необхідного для ефективного високоякісного проведення досліджень, залишається вкрай низькою;

- третій і особливо гострий – ефективність використання та окупність витрат на науково-технічні роботи, що пов'язано з проблемами комерціалізації результатів науково-дослідної діяльності університетів.

Саме у сфері інноваційної діяльності університетів криється, на нашу думку, головний важіль їх позитивного впливу на розбудову національної економіки на інформаційних засадах. Стратегічним вектором доцільно визначити перетворення університетів на центри інновацій та трансферу технологій в усі сектори економіки. Це, у свою чергу, передбачає трансформацію самих вищих навчальних закладів,

основних напрямів їх діяльності, кадрового потенціалу, механізмів фінансування, матеріально-технічного забезпечення з метою максимально повної підтримки інноваційних процесів і стимулювання інноваційної активності. Іншими словами, сучасні університети – як суб'єкти, покликані сформувати стійке освітнє середовище й потенціал розбудови інформаційної економіки в країні, – мають бути інноваційно орієнтованими, готовими до генерування інновацій та динамічного їх трансферу в реальний сектор економіки.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ ЗА УМОВ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Шацька Галина Михайлівна

Керівник - Смелянська Тетяна Павлівна, старший викладач

Хмельницький національний університет

Підприємництво відіграє особливу роль у національному господарстві будь-якої країни, прискорюючи рух економіки шляхом підвищення ефективності та постійного оновлення. Нагромаджений досвід усіх індустріально розвинутих країн з ринковою економікою незаперечно підтверджує, що підприємництво — необхідна умова досягнення економічного зростання.

В складних умовах становлення розвитку вітчизняної ринкової системи, інтеграції України у світову економічну спільноту, роль інноваційних процесів є об'єктивною, невід'ємною складовою поступового зростання, удосконалення економічної системи. Досвід розвинених країн показав, що основа стійкого економічного зростання забезпечується рівнем розвитку і динамізмом інноваційної сфери і

відбувається на базі використання знань та інновацій як найважливіших економічних ресурсів. Саме інновації призводять до формування нових галузей і виробництв, а ініціатором їх є творчість людини-новатора.

Активізація інноваційної діяльності є важливою складовою економічного розвитку підприємства, регіону, країни, суспільства. За умов ринкової економіки основними регуляторами підприємницької діяльності є кон'юнктура ринку конкуренції. На сьогодні, згідно з офіційною статистикою, щонайменше третя частина активного населення України займається підприємницькою діяльністю. Активізація людського фактора і прискорення науково-технічного прогресу - це взаємозалежні проблеми збалансованості та динамічного розвитку факторів виробництва. Сучасні технології мають ряд особливостей: вони вузько спеціалізовані, швидко застарівають, вимагають постійного удосконалювання, їх неможливо впровадити лише за допомогою документації, без людини — носія ноу-хау.

Підприємництво охоплює малий, середній і великий бізнес, що формує особливе середовище, яке функціонує для одержання прибутку і структурно перетворює економічну систему відповідної держави або її окремої території. Основні функції малого, середнього і великого підприємництва в загальних рисах співпадають, проте є і певні відміни. Суб'єкти малого підприємництва кількісно переважають в усіх розвинених країнах світу. Малий бізнес швидше реагує на зміни кон'юнктури ринку, забезпечує насиченість його товарами і різноманітними послугами, працює в основному на масового споживача, сприяє послабленню монополізму, є носієм інновацій.

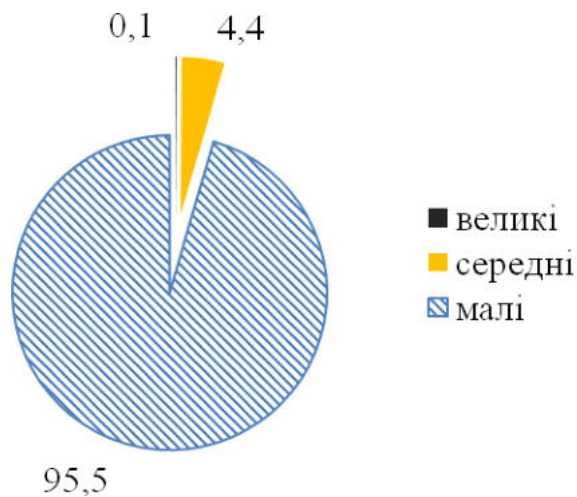


Рисунок 1 - Кількість підприємств за їх розмірами у відсотках до загальної кількості підприємств станом на 01.01.2017.

Усі ці властивості малого бізнесу свідчать, що його розвиток - це могутній чинник реформування вітчизняної економіки, подолання кризи та забезпечення передумов для економічного зростання. Однак, малий бізнес в силу обмеженості масштабів діяльності, відносно невеликих ринків ресурсів та збуту, а також інших специфічних особливостей направлений в основному на задоволення місцевих потреб у товарах і послугах і, отже, має переважно регіональну направленість. Мале і середнє підприємництво є основою конкурентних економік економічно розвинених держав світу та одним із головних факторів формування середнього класу, сталого економічного зростання, підвищення рівня суспільного добробуту та покращення життя громадян. В Україні частка малих і середніх підприємств у загальній їх кількості становить відповідно 95,5 відсотка та 4,4 відсотка, що в цілому відповідає рівню розвинутих країн світу. Тобто за кількісними показниками Україна поступово наближається до світового рівня. Однак наша держава значно відстає за якісними показниками розвитку малого і середнього підприємництва: за розмірами внеску малого і середнього підприємництва у забезпечення зайнятості населення та у формування валового внутрішнього продукту. В Україні в малому і середньому підприємстві в 2016 році було

зайнято 5,5 млн. осіб, що становить 25 відсотків економічно активного населення працездатного віку. В той же час, у країнах Європейського Союзу такий показник складає понад 50 відсотків, а в Японії – близько 80 відсотків. У країнах Європейського Союзу малі і середні підприємства створюють 50-70 відсотків внутрішнього валового продукту. Тоді як в Україні такий показник майже в чотири рази нижчий.

Індустріальний період підприємництва закінчився, і не варто сподіватися, що великі інвестиції можуть прийти у базові індустріальні галузі. А інноваційні галузі можуть очікувати на інвестиції. Причому, приходять вони будуть не лише у вигляді грошей, а й у вигляді нових технологій, нових підходів.

Література:

1. Гой І.В. .Підприємництво: навч. посібник/ І.В.Гой, Т.П.Смелянська, - К.:Центр учбової літератури, 2013. – 368 с.
2. Офіційний сайт Державного комітату статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / К.О. Ващенко, З.С. Варналій, В.Є. Воротін, В.М. Геєць, Е.М. Кужель, О. В. Лібанова та ін. – К., Держкомпідприємництво, 2015.

Секція 2

Облік і аудит проблеми теорії методології і організації

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА З ПИТАНЬ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ

Бушна Ю. А.

студентка групи Мг ОП-2-16

Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Науковий керівник: Бондарчук Н. В.

д. держ. упр., професор кафедри обліку, аудиту та УФЕБ

Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Однією з невід'ємних частин продуктивної діяльності будь-якого підприємства незалежно від його форми власності та видів діяльності є своєчасна, достовірна та систематизована інформація. Загальновідомо, що переважна частина інформації на підприємстві виникає в результаті обліку даних. Відповідно, якісна інформація щодо фінансово-господарської діяльності підприємства значною мірою базується на правильно організованому веденні бухгалтерського обліку. Результативна й розумна організація бухгалтерського обліку на підприємстві розпочинається з формування його облікової політики, яка є базою для ведення бухгалтерського обліку.

Згідно Закону України « Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» облікова політика визначається як сукупність принципів, методів та процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності [2].

Суть формування облікової політики в тому, що з усієї сукупності способів реалізації прийомів обліку обираються ті, що придатні на даний момент в конкретних умовах. Процес формування трудомісткий і вимагає

бачення перспектив розвитку підприємства та професійного підходу [1]. Як правило, облікову політику розробляє головний бухгалтер, а затверджує керівник, і він же є відповідальним за її формування. На розробку облікової політики кожного підприємства впливають як зовнішні фактори (стан податкового законодавства, свобода дій підприємства, рівень інфляції), так і внутрішні (форма власності, організаційно-правова форма, вид та обсяги діяльності, чисельність працівників).

На основі принципу послідовності облікова політика підприємства має передбачати постійне (із року в рік) застосування прийнятої стабільної облікової політики [3].

Вагомим елементом облікової політики є затвердження положень щодо обліку дебіторської заборгованості в системі розрахунків з покупцями та замовниками, а також розкриття її у фінансовій звітності. Необхідно враховувати, що сформована облікова політика щодо дебіторської заборгованості істотно впливає на значення показників фінансового стану та результати діяльності самого підприємства.

В процесі узгодження методів і процедур щодо обліку дебіторської заборгованості необхідно керуватися таким нормативним документом як П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». У П(С)БО 10 зазначається, що дебіторська заборгованість - це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність отримання в майбутньому економічних вигод і сума її може бути достовірно визначена [4].

Визначальним джерелом регулювання облікової політики підприємства є Наказ про облікову політику. В даному документі щодо дебіторської заборгованості повинні бути висвітлені такі складові:

1. класифікація дебіторської заборгованості - важлива для розкриття достовірної оцінки заборгованості та правильному відображенні у фінансовій звітності;

2. методика і дата розрахунку величини резерву сумнівних боргів. Будь-якому підприємству, що має дебіторську заборгованість, слід створювати резерв сумнівних боргів як джерело погашення тієї частини заборгованості, за якою строк позовної давності давно минув або існують сумніви щодо повернення її боржником;

3. порядок списання дебіторської заборгованості.

Крім цього, до Наказу про облікову політику складають відповідні додатки, які стосуються кожного елемента облікової політики. Облік дебіторської заборгованості в системі розрахунків з покупцями та замовниками регулюють такі додатки:

- робочий план рахунків підприємства;
- посадова інструкція бухгалтера, що веде дебіторську заборгованість;
- реєстри аналітичного обліку дебіторської заборгованості;
- графік проведення інвентаризації та склад ревізійної комісії.

Облікова політика є важливим засобом досягнення різноманітних цілей підприємства, спрямованих на покращення його діяльності. Вона одночасно виступає і способом уніфікації облікових процедур та зниження їх трудомісткості, і інструментом управління витратами, доходами, фінансовими результатами підприємства, і засобом оптимізації податкового навантаження підприємства. За рахунок застосування облікової політики, адекватної потребам господарюючого суб'єкта, можна суттєво впливати на результати діяльності, майновий і фінансовий стан, показники фінансової стійкості, ліквідності, платоспроможності, інвестиційної привабливості та ділової активності підприємства, здійснювати ефективне фінансове та податкове планування.

Список використаних джерел:

1. Верига Ю. А. Облікова політика підприємства : навч. посіб. / Ю. А. Верига, В. А. Кулик. - К.: Центр учбової літератури, 2015. - 299 с.

2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 № 996 - XIV // Все про бухгалтерський облік. - 2013. - № 55.

3. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства від 27.06.13 № 635 // Все про бухгалтерський облік . - 2014. - № 68.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» від 08.10.99 № 237 // Все про бухгалтерський облік. - 2013. - № 114.

СТВОРЕННЯ ОСББ: ЖИТТЄВА НЕОБХІДНІСТЬ ЧИ ЗАБАГАНКА УРЯДУ?

Войткова Христина Василівна

Кашперська Ольга Віталіївна

*Хмельницький кооперативний коледж Хмельницького кооперативного
торговельно-економічного інституту*

Житлово-комунальна галузь України перебуває у критичному стані. Її практично не торкнулися ринкові реформи. Зберігається тенденція старіння житлового фонду, який здебільшого перебуває у незадовільному технічному стані. Фактично кожний четвертий міський житель проживає у приміщеннях, які знаходяться у незадовільному технічному стані і мають низькі експлуатаційні якості та вичерпали свій експлуатаційний ресурс. Третина багатоквартирних будинків потребує капітального ремонту.

ЖЕКи продовжують утримувати монополію на надання житлово-комунальних послуг, а щомісячні платежі мешканців є недостатніми для проведення капітального ремонту. Існує кілька причин повільного формування об'єднань власників житла:

– недостатній рівень усвідомлення і розуміння населенням прав та обов'язків, пов'язаних із власністю, а також можливих вигод від самостійного управління своїм майном.

– несприятлива нормативно-правова база для реалізації права власності/ співвласності, яка ускладнює, а деколи робить неможливим процес реєстрації ОСББ, передачу майна, у т.ч. прибудинкової території, отримання правовстановлюючої документації на майновий комплекс, а також залишає ряд невирішених питань щодо подальшого управління будинком.

– відсутність досвіду, знань і навичок у керівного складу об'єднань щодо управління будинком, що не сприяє ефективному функціонуванню ОСББ.

– практична відсутність конкурентного середовища на ринку послуг з утримання та обслуговування житла, що не сприяє підвищенню якості послуг для населення.

– високий рівень корупції в органах державної влади, місцевого самоврядування, судах, внаслідок чого права власників житла часто безкарно порушуються [1].

Єдину можливість реалізувати своє право власності не тільки на окрему квартиру, а й на будинок загалом, дає об'єднання співвласників багатоквартирного будинку, або, як його називають у Європі, кондомініум.

29 листопада 2001 року було прийнято перший Закон, який дозволив об'єднання власників житла. Отже, згідно ст. 1 Закону України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» об'єднання співвласників багатоквартирного будинку – це юридична особа, створена власниками квартир та/або нежитлових приміщень багатоквартирного будинку для сприяння використанню їхнього власного майна та управління, утримання і використання спільного майна [2].

Хоч створення ОСББ розв'язує не всі проблеми, а лише деякі з них, проте закладає передумови для усунення багатьох інших.

Ось переваги, які дає власникові житла об'єднання співвласників:

– у разі створення ОСББ істотно підвищується зацікавленість, відповідальність і, як наслідок, ефективність управління спільною власністю, поліпшується житлово-комунальне обслуговування;

– створення в будинку юридичної особи сприяє вдосконаленню договірних відносин та розвитку конкуренції на ринку житлово-комунальних послуг. Укладаючи угоди, більшість голів ОСББ дуже уважно відстежують у документах інтереси споживачів, готують і обстоюють протоколи розбіжностей. Вже сьогодні можна відмовлятися від неякісних послуг, вибирати компанію на ринку вивезення побутового сміття, обслуговування ліфтів тощо;

– завдяки фінансовому контролю та прозорості використання коштів (а також з огляду на статус неприбуткової організації) з'являються гарантії надійної діяльності об'єднання, зростає кількість сумлінних платників;

– учасники об'єднання можуть наперед запланувати заходи для поліпшення стану свого будинку, тобто для модернізації та ремонту обладнання всієї будівлі, а також встановлення систем енергозбереження;

– ОСББ має можливість отримати у власність або довгострокове користування прибудинкову територію. А це захищає прилеглу земельну ділянку від зведення на ній додаткових споруд – так званого ущільнення забудови, яке сьогодні створює проблеми багатьом мешканцям [4].

Отже, створення та підтримка ОСББ, навіть без бюджетних витрат, сприяє поліпшенню вкрай складного становища житлово-комунальної сфери країни. А в тих містах, де зусилля зацікавлених мешканців спираються на організаційну та фінансову допомогу місцевої влади, така співпраця дає приголомшливі результати.

Література:

1. Країна відповідальних власників [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://osbbua.org/project-2/>.

2. Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку [Електронний ресурс]: Закон України від 29.11.2001 р. № 2866-III. – Електронний ресурс – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2866-14>.

3. Старицька О. О. Проблемні питання правового регулювання діяльності об'єднань співвласників багатоквартирного будинку [Електронний ресурс]

О. О. Старицька. – Режим доступу:
<http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/UV/article/viewFile/5864/6619>.

4. Створення та діяльність об'єднання співвласників багатоквартирного будинку:
Практичний посібник / Інститут місцевого розвитку. – Київ, 2007. – 288 с.

МАЙНОВЕ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ: ЗМІСТОВЕ НАПОВНЕННЯ ТА ПРОБЛЕМИ СПРАВЛЯННЯ

Гнатюк Н.О.

студентка групи СКБФК-31

Мельничук І.І.

к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

Економічні процеси та перетворення в Україні, що зумовлені впливом зовнішніх (економічна, мотиваційна нестабільність країн-членів Європейського союзу, політичні перипетії США) та внутрішніх (порушення територіальної цілісності східного кордону України, постійний передвійськовий стан, фінансування оборонної здатності кордонів держави) факторів, вимагають пошуку альтернативних джерел наповнення бюджету. У такий період, особливо актуальною є проблема своєчасного забезпечення достатнього обсягу податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів держави. Одним із перспективних джерел надходження коштів у дохідну частину бюджету є оподаткування майна, що існує і успішно функціонує майже в 130-ти країнах світу.

Науковці, які займались вивченням питань оподаткування майна, сформували два основні підходи до трактування сутності майнового оподаткування. Прибічники першого підходу (С. Сміт [1] і О'Коннор [2]) стверджували, що майнові податки охоплюють виключно майно як таке (рухоме чи нерухоме), незалежно від того, чи є воно джерелом доходу чи ні.

Проаналізувавши зазначене, вважаємо, що такий підхід є досить спрощеним і не відображає у повному обсязі сутності майнового

оподаткування. При цьому, на жаль, у царині вітчизняних учень, присвячених проблематиці оподаткування майна, такий підхід є панівним. Приміром, включенням до складу майнових виключно податків на рухоме та нерухоме майно обмежувались Г. Вознюк, О. Данілов, А. Загородній, Н. Фліссак та ін.. [3].

За другим підходом – майнові податки у широкому розумінні включають усю сукупність податків, пов'язаних із майном або правами власності на нього, у тому числі господарськими операціями з майном, у результаті яких особа одержує дохід [4, с. 36-45]. Зазначене обґрунтування науковців (Ф. Багус, А. Сінг та ін.), на наш погляд, є більш повним і релевантним.

Розглядаючи проблематику майнового оподаткування у площині права було виявлено, що перелік податків, які за своїми сутнісними характеристиками можуть бути віднесені до майнових, встановлений Податковим кодексом України, і є досить широким та охоплює як оподаткування власне об'єктів майна (землі, нерухомості, відмінної від землі, рухомого майна), так і ряду операцій з ними, які ведуть до змін майнового стану власників [5]. Тобто податки на майно – це, в першу чергу, плата за право володіння, тобто їх існування обумовлюється необхідністю оподаткування власності.

Зважаючи на процеси децентралізації в країні, питання оподаткування майна стали основою податкової реформи-2015, що внесла суттєві зміни у майнове оподаткування України. Новий податок на майно наразі консолідує три податки: податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; транспортний податок і плату за землю. Дотримуючись умов ефективного оподаткування нерухомого майна, держава розмежувала такі поняття, як наявність майна та його дохідність, тобто платоспроможність населення, тим самим знизивши ризики виникнення соціальної напруги через існуючі диспропорції між середніми доходами громадян і вартістю нерухомості (тобто впровадження пільги для фізичних осіб, які володіють житловою

нерухомістю). Недоліком даної реформи, на наш погляд, все ж залишається механізм розрахунку податку на нерухомість.

Впровадження транспортного податку не виправдало сподівання законотворців, оскільки він не став податком на надприбутки та не дозволяє суттєво поправити економічне становище в країні та наповнити бюджет. Земельний податок, як джерело доходів місцевих бюджетів, хоч і зазнав певних змін у процесі реформування майнового оподаткування, проте має ряд проблемних аспектів (зокрема, нормативна грошова оцінка землі, яка застосовується для розрахунку земельного податку, суттєво відрізняється від її експертної оцінки, яка замовляється при здійсненні цивільно-правових угод щодо земельних ділянок та прав на них, у бік зменшення).

Враховуючи світовий досвід реформування податку на нерухомість, доречно зауважити, що світова практика уже виробила основні принципи, що дозволяють організувати оподаткування нерухомості найбільш раціональним чином. Тому їх впровадження і модернізація в умовах української економіки, з врахуванням її особливостей, може допомогти у проведенні реформ.

Список використаних джерел:

1. Wealth Tax [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.search.com>.
2. Тулуш Л. Д. Особливості формування системи прямого оподаткування аграрного сектору в розвинутих країнах [Електронний ресурс] / Л. Д. Тулуш, Н. М. Малініна // Електронне наукове фахове видання «Соціально-економічні проблеми і держава». – 2012. – Вип. 1 (6). – С. 124-134. – Режим доступу до журн. : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2012/12tldvrk.pdf>.
3. Шуліченко Т. В. Майнові податки: теоретичні аспекти / Т. В. Шуліченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 3. – Т. 2. – С. 166-169.
4. Долга Г. В. Принципи оцінки нерухомого майна з метою його оподаткування / Г. В. Долга // Стратегії стійкого розвитку економіки: матеріали Всеукр. наук.- практич. інтернет-конф. – К. : Вид-во Європейського університету, 2012. – С. 4446.
5. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : Кодекс від 02.12.2010 р. № 2755-VI станом на 01.01.2017 р. – Режим доступу :

<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

МІСЦЕВІ ПОДАТКИ І ЗБОРИ, ЇХ РОЛЬ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

*Гніда О. А., студентка напряму
підготовки «Бухгалтерський облік» групи Б-931*

*Науковий керівник:
Чук Л.В., викладач
кафедри фінансів, обліку і аудиту*

Доходи місцевих бюджетів формуються за рахунок місцевих податків і зборів, неподаткових доходів, надходжень із бюджетів вищого рівня. Співвідношення між цими джерелами залежить від функцій, що покладені на регіональні органи управління, від потенційних можливостей отримання ними місцевих податків, а також від можливостей вищих органів влади надавати фінансову підтримку територіям.

Місцеві податки і збори - обов'язкові платежі, що встановлюються сільськими, селищними, міськими радами згідно законодавства, справляються в межах відповідних адміністративно-територіальних одиниць і зараховуються до їх бюджетів.

Місцеві бюджети — це фонди фінансових ресурсів, що мобілізуються й витрачаються на відповідній території. Система місцевих бюджетів є в усіх країнах світу. Проте її розвиток і функції зумовлені низкою національних, політичних, економічних та інших факторів. Найбільший вплив мають економічні та політичні фактори.

Під час дослідження проблеми місцевих бюджетів їх слід розглядати у двох аспектах: 1) як організаційну форму мобілізації частини фінансових ресурсів у розпорядження місцевих органів самоврядування; 2) як систему фінансових відносин, що виникають між:

— місцевими бюджетами й господарськими структурами, що функціонують на певній території;

- бюджетами й населенням цієї території;
- бюджетами різних рівнів із перерозподілу фінансових ресурсів;
- місцевими і державним бюджетами.

Місцевий бюджет може складатися із загального й спеціального фондів. Загальний фонд — надходження з поточного або реєстраційного рахунку фінансового органу на поточний або реєстраційний рахунок установи платіжним дорученням. Ці надходження призначені для забезпечення видатків і не спрямовуються на конкретну мету. Спеціальний фонд має формуватися з конкретно визначених джерел надходжень і використовуватися на фінансування конкретно визначених цілей.

В Україні є досить багато проблем, пов'язаних з формуванням місцевих фінансових ресурсів. Значний вплив на формування місцевого бюджету мають органи місцевого самоврядування та їх діяльність. Місцева влада має право на формування та цільове використання власних фінансових ресурсів, частина яких повинна формуватися за рахунок місцевих податків та зборів. За рахунок надходжень грошових коштів органи місцевого самоврядування забезпечують фінансування соціального та економічного розвитку місцевості.

Не зважаючи на велику кількість місцевих податків і зборів, вони все ж таки не забезпечують реалізацію покладених на них завдань і функцій. Більшість бюджетів в країні функціонують лише за рахунок бюджетних трансфертів і є дотаційними.

Забезпечення ефективного функціонування місцевих податків та зборів є досить важливим, оскільки вони виконують одну з найважливіших функцій — формування доходів місцевих бюджетів. На жаль на сьогоднішній день місцеві податки та збори не займають провідного місця серед джерел наповнення місцевого бюджету, що є досить негативним. Основна частина доходів місцевих бюджетів складається не із місцевих податків та зборів, а з коштів держави та різних міжбюджетних трансфертів. В розвинених країнах місцеві податки та збори займають від 30 до 70 відсотків у структурі

надходжень. Натомість в Україні це лише декілька відсотків від суми всіх надходжень.

Потрібно підвищувати ефективність бюджетно-податкового планування, виявляти резерви зростання податкового потенціалу, а це в свою чергу сприятиме поліпшенню фінансового становища місцевих бюджетів. Одним з основних елементів поліпшення податкового процесу має стати збільшення податкового потенціалу.

Отже, аналізуючи все вище сказане, можна зробити висновок, що за правильного механізму функціонування місцевих податків та зборів, вони можуть стати досить значним джерелом наповнення місцевого бюджету, як це є в провідних країнах світу. Особливу увагу слід звернути на посилення ролі місцевих податків, це зокрема стосується такого податку як податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Місцеві податки та збори повинні стати основою самостійності місцевих бюджетів.

На сьогоднішній день можна виділити такі актуальні проблеми формування місцевих бюджетів в Україні як:

- існування істотних протиріч в нормативно-законодавчій базі, що регулює формування і використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів, а саме: діють протилежні за змістом законодавчі норми, кожна з яких використовується урядом залежно від завдань, що постають в новому бюджетному році;

- надмірна централізація управління місцевими бюджетами та відсутність чіткого розподілу компетенції щодо вирішення конкретних завдань між центральними органами влади і органами регіонального та місцевого самоврядування;

- нестабільність джерел формування доходів місцевих бюджетів та відсутність ефективного механізму міжрегіонального перерозподілу державних доходів;

- недосконалість міжбюджетних відносин, що зумовлена їх невідповідністю швидким змінам, що відбуваються.

Як наслідок існування таких проблем в першу чергу зумовлюють виникнення дисбалансу в самих місцевих бюджетах, а саме виникає дефіцит бюджетних коштів, по-друге не вирішуються важливі життєві проблеми людей, відбувається занепад всього місцевого господарства.

Для вирішення проблем, що виникають при формуванні місцевих бюджетів в Україні доцільно запропонувати такі шляхи їх вирішення:

- вдосконалити існуючу нормативно-законодавчу базу або розробити нову яка б могла чітко регулювати та визначати процес формування і використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів;

- здійснити поступовий перехід до децентралізації управління місцевими бюджетами, що надасть можливість місцевим фінансам стати більш самостійним інститутом;

- реформувати місцеве оподаткування, а саме переведення деяких податків з розряду загальнодержавних в місцеві для того щоб збільшити надходження до місцевих бюджетів, встановити більш справедливий міжрегіональний розподіл частки податків;

- вдосконалити формули розподілу міжбюджетних трансфертів у розрахунку обсягів видатків по окремих галузях, що враховуються при визначенні дотації, призначеної для вирівнювання диспропорцій між місцевими бюджетами;

- чітко дотримуватись бюджетної дисципліни, що має відбитися в доцільному використанні бюджетних засобів;

- застосувати режим жорсткої економії бюджетних коштів;

- залучати іноземні інвестиції та кредити;

- впровадити здійснення контролю за формуванням і використанням місцевих бюджетів громадою.

Таким чином, успішний розвиток процесу становлення місцевих фінансів в Україні можливий лише за умови проведення в державі широкомасштабної адміністративної реформи, результатом якої має стати формування нової, сучасної організації як державної влади, так і місцевого

самоврядування, перебудова неефективних фінансово-бюджетної та податкової систем країни.

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ПІДПРИЄМСТВА

Єсієва Н. К.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту

*Хмельницького кооперативного
торговельно-економічного інституту*

Гончарук Б. О.,

*магістрант Хмельницького кооперативного
торговельно-економічного інституту*

Розвиток економіки вимагає постійного удосконалення організаційних та фінансових аспектів діяльності господарюючих суб'єктів. Одним із таких аспектів є дебіторська заборгованість, яка займає значну частку у складі активів підприємства. У сучасних умовах переважна більшість підприємств не завжди здійснює розрахунки з іншими підприємствами або фізичними особами одночасно з передачею майна, виконанням робіт, наданням послуг тощо. У зв'язку із цим у них виникає дебіторська заборгованість.

Виникнення на підприємстві дебіторської заборгованості здійснюється відповідно до принципу нарахування. За цим принципом відвантаження товарів (виконання робіт, надання послуг) покупцю за умовами договору купівлі-продажу чи поставки вважається подією, згідно з якою у продавця виникає поточна дебіторська заборгованість у разі відсутності негайної сплати. Тому підписання договору та пред'явлення покупцю розрахункових документів згідно з фактом відвантаження йому товарів є підставою для виникнення у продавця дебіторської заборгованості [1].

Розмір дебіторської заборгованості визначається багатьма факторами, які поділяються на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх факторів належать стан розрахунків в країні, рівень інфляції; до внутрішніх – грошово-кредитна політика підприємства, види розрахунків тощо [2]. Фактори, що визначають розмір дебіторської заборгованості підприємства представлені на рисунку 1.



Рис. 1. Фактори, що визначають розмір дебіторської заборгованості підприємства

Зовнішні фактори практично не залежать від діяльності підприємств і обмежити їх вплив досить складно. Тому потрібно навчитися адаптуватися до їх впливу, зменшуючи при цьому можливі негативні наслідки. Внутрішні – залежать від того, наскільки фінансові менеджери підприємства володіють навичками управління дебіторською заборгованістю.

Управління дебіторською заборгованістю є важливою ланкою фінансового управління та безпосередньо впливає на прибутковість господарського товариства і передбачає розробку дисконтної та кредитної політики щодо малоефективних покупців і визначення шляхів прискорення повернення боргів, а також вибір умов продажу, які забезпечують гарантоване надходження грошових коштів.

Для забезпечення платоспроможності та прибутковості підприємства необхідно створити ефективний механізм управління дебіторською заборгованістю, який передбачає наступні етапи, що зображені на рис. 2 [3].

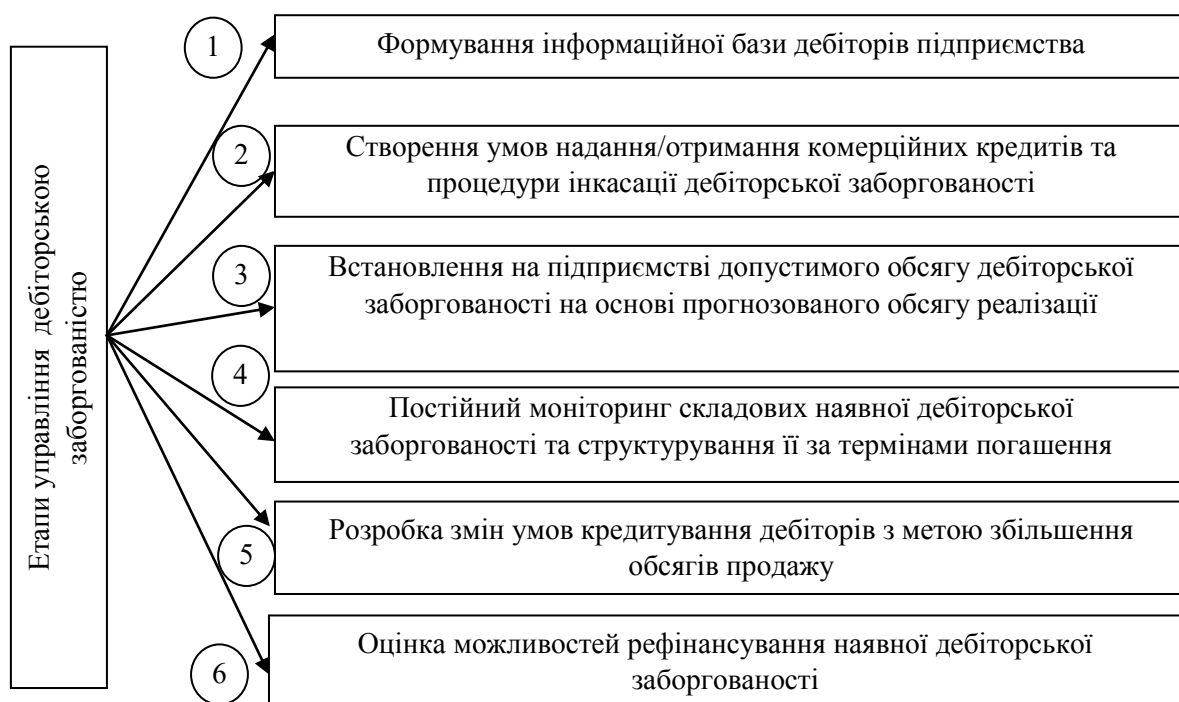


Рис. 2. Етапи управління дебіторською заборгованістю підприємства

На першому етапі управління дебіторською заборгованістю необхідно визначити обсяг необхідної для аналізу інформації щодо дебіторів, який необхідно здійснити.

Впровадження у дію другого етапу дозволить розробити індивідуальні умови надання комерційних кредитів для різних категорій покупців.

Третій етап управління дебіторською заборгованістю підприємства передбачає визначення допустимого обсягу дебіторської заборгованості на

основі прогнозованого обсягу реалізації, який має забезпечити можливість погашення поточних зобов'язань підприємства.

Реалізація четвертого етапу управління дебіторською заборгованістю забезпечить: постійний контроль за поточним обсягом дебіторської заборгованості підприємства; виявлення дебіторів із найбільшим обсягом простроченої дебіторської заборгованості та мінімізація наступних контактів з такими покупцями; розробку невідкладних та ефективних заходів в управлінні дебіторською заборгованістю підприємства.

Для збільшення обсягів продажу або прискорення інкасації дебіторської заборгованості підприємство змушене змінювати умови кредитування (п'ятий етап). Для цього пролонгуються строки кредитування, стабільним покупцям надаються знижки при реалізації, здійснюється перехід від роботи за передоплатою до реалізації в кредит.

Заключний етап управління дебіторською заборгованістю передбачає оцінку можливостей рефінансування дебіторської заборгованості із застосуванням таких форм, як факторинг, вексель; форфейтинг.

Чітка організація обліку розрахунків з покупцями та іншими дебіторами має велике значення, оскільки здійснює безпосередній вплив на наявність та швидкість обертання обігових коштів, а своєчасність надходження грошових коштів веде до зростання рівня платоспроможності та ліквідності будь-якого господарюючого суб'єкта. Тому, з метою уникнення кризи неплатежів, необхідно мати ефективний механізм управління дебіторською заборгованістю, який дозволить забезпечити своєчасне погашення заборгованості дебіторів.

Список використаних джерел

1. Береза С.В. Облік і контроль грошових активів та дебіторської заборгованості: теорія і практика: Дисерт. на здоб. наук. ступ. к. екон. н./ С.В. Береза. - Житомир, 2002. – 298 с.

2. Василюк М.М. Механізм управління дебіторською заборгованістю в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vpu/Ekon/2009_7/56.pdf 2.

3. Іванілов О.С. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства/ О.С. Іванілов, В.В. Смачило, Є.В. Дубровська // Актуальні проблеми економіки. - 2014. - №1. - С. 156-163.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

Грабійчук І О.

студентка групи ОУП-601з

*ДВНЗ «Київський національний
економічний університет ім.Вадима Гетьмана»*

Науковий керівник: Івченко Л.В.

к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування

*ДВНЗ «Київський національний
економічний університет ім.Вадима Гетьмана»*

Проблеми обліку запасів на підприємстві є актуальними, оскільки на сьогоднішній день важливим є вирішення питання пристосування сучасної системи обліку виробничих запасів до вимог оптимізації оперативності та достовірності надання інформації для потреб менеджменту з метою раціоналізації управління такими активами та підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання в цілому. Належним чином організований облік виробничих запасів, тобто якісна поінформованість про їх наявність та рух, має суттєве значення в управлінні виробничою діяльністю кожного підприємства та в контролі за зберіганням матеріальних цінностей.

Відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» первісною вартістю запасів, придбаних за плату, є собівартість, яка складається з таких фактичних витрат:

- сум, що сплачуються згідно з договором постачальнику (продавцю) за вирахуванням непрямих податків;
- сум ввізного мита;
- сум непрямих податків, які пов'язані з придбанням запасів і не відшкодовуються підприємству;

- транспортно-заготівельних витрат (затрати на заготівлю запасів, оплата тарифів (фрахту) за вантажно-розвантажувальні роботи і транспортування запасів усіма видами транспорту до місця їх використання, включаючи витрати зі страхування ризиків транспортування запасів);

- інших витрат, які безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням до стану, в якому вони придатні для використання із запланованою метою. До таких витрат, зокрема, відносяться прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати підприємства на доопрацювання і покращення якісно-технічних характеристик запасів [3].

Придбані (отримані) або вироблені запаси зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю. При цьому, надходження запасів на підприємство можливе шляхом придбання їх за плату, виготовлення власними силами підприємства, внесення до статутного капіталу, одержання підприємством безоплатно.

Можна виділити наступні напрямки вдосконалення обліку виробничих запасів на підприємствах: 1) підвищення оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств, яке забезпечується запровадженням інформаційних технологій обробки економічної інформації; 2) удосконалення системи автоматизації обліково-аналітичних робіт в управлінні виробничими запасами та обґрунтування раціональних методів проведення інвентаризації виробничих запасів, оскільки успішне функціонування підприємств залежить, перш за все, не тільки від вдосконалення внутрішньогосподарської діяльності взагалі, а і від того, наскільки розвинута система автоматизації їхньої діяльності; 3) узгодження механізмів бухгалтерського і податкового обліку виробничих запасів; 4) обґрунтування системи обліку матеріальних витрат на освоєння нової техніки і технології виробництва; 5) чітка організація обліково-контрольних процедур руху запасів підприємств (застосування прийомів

обліку за центрами відповідальності, заходів контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів) [1;4].

Однією з умов надходження та нормативного використання виробничих запасів є правильне документальне забезпечення. Для раціональної організації обліку запасів на підприємстві необхідно забезпечити: ефективну організацію документообігу на всіх стадіях обліку запасів (встановлення максимально коротких термінів часу на передачу і обробку документів з використанням індивідуальних схем руху документів), що передбачає модифіковане використання загальної схеми обліку відповідно до особливостей конкретного підприємства. Визнання та оцінка виробничих запасів містить безліч методів, з яких підприємство обирає для себе найпростіший, який легко можна було б поєднати з вітчизняним законодавством при управлінні с підприємством [2].

Підсумовуючи, можна стверджувати, що реалізація основних напрямів удосконалення обліку запасів підприємством призведе до значного підвищення результативності його фінансово–економічної діяльності. Вирішення комплексу суперечливих та дискусійних питань обліково–аналітичного управління виробничими запасами є актуальним для більшості підприємств і потребує подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Князюк І.Л. Актуальні проблеми обліку виробничих запасів на підприємствах України / І. Князюк // Удосконалення обліку й аналізу в системі управління підприємства. – 2012.- № 5 – С. 43-46.
2. Левченко О.П. Шляхи удосконалення організації обліку виробничих запасів/О. Левченко О.//Збірник праць Таврійського державного агротехнічного університету.-2014.-№4 –С.266-270.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : затв. наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. № 246, зі змінами та доп.
4. Янчук В.І. Сучасні проблеми та напрямки вдосконалення обліку виробничих запасів на підприємстві/В. Янчук//Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012.- № 3. – С.250-255.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ МАЛОЦІННИХ ШВИДКОЗНОШУВАНИХ ПРЕДМЕТІВ

Дергачова І.О.

студентка групи Б-931

Хмельницького кооперативного коледжу ХКТЕІ

Лопатовська О.О.

викладач облікових та фінансових дисциплін

Хмельницького кооперативного коледжу ХКТЕІ

За роки незалежності України, в умовах переходу до ринкових відносин вітчизняна система бухгалтерського обліку зазнала суттєвих змін стосовно всіх об'єктів обліку, однак єдиної методології з обліку малоцінних та швидкозношуваних предметів і досі не створено. Існування певних розбіжностей у законодавчо-нормативній базі щодо оцінки, класифікації, віднесення малоцінних засобів до того чи іншого активу створює для підприємства проблему оптимальної організації обліку малоцінних та швидкозношуваних предметів (далі – МШП), що в свою чергу може призвести до формування неправдивих облікових даних та недостовірності фінансової звітності.

МШП займають особливе місце у складі майна та витрат підприємств різних сфер діяльності і є важливою та значною частиною активів підприємства. За економічною класифікацією виробничих запасів малоцінні та швидкозношувані предмети відносяться до допоміжної групи виробничих запасів, які забезпечують нормальний хід виробництва та сприяють виготовленню виробів.

В загальному, малоцінні швидкозношувані активи можна поділити на дві групи:

– оборотні – відображаються в складі запасів у другому розділі активу

балансу «Оборотні активи»;

– необоротні – відображаються в першому розділі активу балансу «Необоротні активи» в складі основних засобів.

В результаті поділу малоцінних активів на оборотні та необоротні в групі основних засобів залишаються виключно тільки ті засоби праці, які формують виробничо-технічну базу підприємства.

В нормативних документах, що регулюють бухгалтерський облік відсутній вартісний критерій розмежування малоцінних активів на оборотні та необоротні. Тому підприємство може встановлювати вартісні ознаки предметів, що входять до МШП.

Отже, МШП для правильного відображення в обліку підприємства поділяють на оборотні – строк корисного використання менше року або менше одного операційного циклу, якщо він перевищує рік - і відображають на рахунку 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети»; та необоротні – строк корисного використання більше року або більше одного операційного циклу, якщо він перевищує рік – відображаються на субрахунку 112 «Малоцінні необоротні матеріальні активи».

Як свідчать теоретичні та практичні дослідження [1], питання організації обліку МШП приділяється недостатня увага, внаслідок чого ускладнюється дотримання основних методичних принципів ведення обліку, спотворюється інформація про фінансовий стан підприємства, стан розрахунків, знижується ефективність прийняття управлінських рішень.

Незважаючи на те, що за роки незалежності в Україні проведено колосальну роботу з реформування системи бухгалтерського обліку, досі ще не створено єдиної універсальної методології обліку операцій із МШП, оскільки різні науковці і вчені пропонують різне їх трактування, виділяють певні свої особливості, закономірності і порядок їх відображення.

На сьогодні проблема достовірності, повного розкриття і прозорості фінансової звітності та даних обліку дуже актуальна. Здебільшого це зумовлено небажанням керівництва підприємств розкривати у фінансових

звітах достовірну інформацію з метою уникнення податків і виплати дивідендів чи укриття факту розкрадання капіталу інвесторів.

Основна проблема пов'язана з відображенням у бухгалтерському обліку інформації про наявність і рух МШП, полягає у визначенні його вартісної межі.

Інша проблема є наслідком попередньої і зводиться до оптимізації бухгалтерського обліку операцій про наявність і рух МШП. Прийняття окремого П(С)БО, яким були б встановлені методологічні принципи формування в обліку інформації про МШП зі строком корисного використання більше року, не передбачається. Тому розробку методології обліку МШП доведеться провадити підприємствам самостійно виходячи з положень стандарту 9 «Запаси» [2], Плану рахунків та Інструкції до його застосування.

Наявність певних розбіжностей у різних нормативних документах та наукових джерелах, зокрема, щодо класифікації МШП, їх оцінки, віднесення того чи іншого активу до МШП і т.д. вказують на наявність проблем, які не під силу вирішувати окремому працівнику або бухгалтерії підприємства. У зв'язку з цим для оперативного вирішення проблем, пов'язаних із використанням та обліком запасів, на підприємстві доцільно створити спеціальну, постійно діючу комісію, яку можна назвати «експертна комісія з питань запасів». До її складу необхідно включати керівників або провідних фахівців функціональних підрозділів підприємства. В разі потреби до участі в роботі комісії слід запрошувати експертів з інших організацій.

Основними функціями, які має виконувати експертна комісія стосовно малоцінних швидкозношуваних предметів є:

- розгляд документів щодо майбутнього придбання або самостійного створення відповідних об'єктів МШП чи напівфабрикатів;
- складання проектів угод на придбання МШП;
- оцінка МШП під час їх придбання та реалізації;
- інформування керівництва підприємства про необхідність придбання

певних об'єктів МШП;

– проведення інвентаризації МШП та напівфабрикатів та здійснення контролю за їх використанням;

– оформлення первинної облікової та іншої документації з питань, пов'язаних з придбанням, переміщенням, продажем, передаванням та використанням МШП, а також інші функції управління.

Для покращення обліку МШП на підприємстві варто застосувати такі заходи:

- затвердити графік документообігу щодо обліку МШП;
- організувати аналітичний облік господарського інвентарю;
- дотримуватися вимог оформлення документів щодо МШП;
- організувати систему контролю за збереженням МШП.

В результаті проведених досліджень, можна зробити висновок, що методика організації обліку МШП має дискусійний характер та потребує подальшого вдосконалення, про що свідчить наявність певних розбіжностей в нормативно-правовій базі щодо оцінки та класифікації МШП, віднесенні малоцінних засобів до того чи іншого виду активу.

Тому, з метою вирішення вище вказаних проблем, доцільним було б введення окремого П(С)БО, де зазначалися б основні методологічні принципи формування в обліку інформації про малоцінні швидкозношувані предмети; їх оцінка, визнання, класифікація, критерії віднесення, в тому числі вартісні, до того чи іншого виду активів з орієнтованим переліком предметів; при цьому норми бухгалтерського і податкового обліку повинні бути максимально наближені та варто удосконалити організацію обліку МШП безпосередньо на кожному підприємстві.

Список використаної літератури

1. Литвинцева Г.С. Методи списання виробничих запасів: переваги та недоліки [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.rusnauka.com/29_SSN_2013/Economics/7_146195.doc.htm.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 “Запаси” [Електронний ресурс]: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 №246 (із змінами та доповненнями) - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ НА ПРИКЛАДІ ВИПЛАТИ СТИПЕНДІЙ

Долошицький М.Ю.

*студент групи ОА-41 Національного університету "Львівська
політехніка"*

Науковий керівник: Нашкерська М. М.

к.е.н. доц. кафедри обліку та аналізу

Національного університету "Львівська політехніка "

Бюджетні установи під час своєї діяльності задовольняють соціальні та культурні потреби суспільства і держави. Відповідно до Бюджетного кодексу України бюджетна установа – це заклад, установа чи організація, яка створена органами державної влади, та здійснює свою діяльність виключно за рахунок коштів, що надходять із державного чи місцевого бюджетів [2].

На сьогодні для багатьох студентів важливим питанням є стипендія - грошова винагорода, яка регулярно виплачується особам, які навчаються на бюджетній основі в таких бюджетних установах як: професійно-технічні училища, училища фізичної культури, вищі навчальні заклади 1-4 рівня акредитації та інші заклади. Також стипендія виплачується аспірантам та докторантам.

Виплата стипендій здійснюється відповідно до Постанови КМУ від 12.07.2004 року № 882 "Питання стипендіального забезпечення". Розрізняють академічні і соціальні стипендії.

Студентам, учням ПТУ, курсантам та іншим особам за результатами навчання призначається академічна стипендія. До складу академічних стипендій належать:

- ординарні (звичайні) академічні стипендії;

- стипендії Президента України, Верховної Ради України, КМУ, іменні стипендії розмір і порядок призначення яких встановлюються окремими нормативними актами. Розмір таких стипендій встановлюється окремими постановами КМУ.

Студентам, яким необхідний соціальний захист і за підсумками навчання не одержують академічну стипендію призначається соціальна стипендія.

За окремими постановами Кабінету Міністрів України встановлюються розміри стипендій.

За особливі успіхи в навчанні, участь в громадській роботі участь у громадській, спортивній, науковій роботі за поданням стипендіальної комісії можуть призначатися персональні (іменні) стипендії, стипендії Президента України, Верховної Ради України, меценатські стипендії. Для молодих учених також передбачені стипендії Кабінету Міністрів України, Міністерства у справах науки і технологій, Національної Академії наук України (НАНУ) [3].

Облік розрахунків по стипендіях ведеться на пасивному рахунку 662 "Розрахунки зі стипендіатами".

Для бюджетної установи нарахована стипендія є фактичними видатками, відображається за дебетом рахунка № 80 «Видатки загального фонду»

Видатки по стипендії плануються та відображаються в обліку за кодом КЕКВ 1342 "Стипендія".

При виплаті стипендій через банкомати студенти заключають договори з установою банку про відкриття їм банківського карткового рахунку, а бухгалтерія установи перераховує на ці рахунки належну їм стипендію.

Стипендія не включається до фонду оплати праці відповідно до Інструкції зі статистики заробітної плати. Тому на стипендію не нараховуються внески до органів соціального страхування.

Стипендія включається до сукупного оподаткованого доходу, з якого утримується податок з доходів фізичних осіб, а стипендіатам присвоюється ідентифікаційний код.

По кожному стипендіату ведеться аналітичний облік розрахунків за стипендіями в розрахунково-платіжних відомостях, а синтетичний - в меморіальному ордері № 5.

Облік депонованої стипендії ведеться в Книзі аналітичного обліку депонованої заробітної плати і стипендій (ф. № 441 - бюджет) за кожним депонентом із зазначенням таких даних: прізвище, ім'я, по-батькові депонента; дата виникнення депонованої суми, номери платіжних відомостей, суми депоновані [1].

Питання розрахунків за стипендіями на сьогодні є актуальним в умовах дефіциту бюджетних коштів, потребує перегляду і переосмислення. Для цього необхідно звернутись до досвіду провідних країн світу і на основі їх досвіду сформуванати власну виважену політику виплати стипендій.

Список використаних джерел:

- 1) *Атамас П.Й* Бухгалтерський облік в бюджетних установах: навч. посіб. -. Центр учбової літератури, 2009. – 288с.
- 2) Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
- 3) *Михайлов М. Г., Телегунь М. І., Славкова О. П.* Бухгалтерський облік у бюджетних установах. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2011– 384 с.

ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Доценко І. О.

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького національного університету

Мельничук О. С.

студентка факультету економіки і управління Хмельницького національного університету

Сучасний рівень соціально-економічного розвитку підприємств України великою мірою залежить від проявів глобалізаційних та інтеграційних процесів як на міждержавному рівні, так і на рівні економіки країни. Такі зміни супроводжуються низкою проблем, що створюють передумови для пошуку новітніх підходів до переорієнтації виробничо-управлінської системи підприємств відповідно до проявів світових економічних тенденцій. Реструктуризація підприємств є комплексним економічним процесом, який системно реалізується, як на мікро, так і на макро рівнях економіки. Процес реструктуризації є не лише ключовою передумовою, а й системоутворюючим фактором збалансованого функціонування ринкової економіки, який суттєво впливає на характер макроекономічних процесів та структуру національної економіки.

Опрацювання та аналіз наукових досліджень вчених-економістів щодо обґрунтування економічної сутності поняття «реструктуризація підприємства» свідчить про наявність значної кількості різноманітних точок зору та відсутність ключового одностайного підходу до трактування змістовного наповнення поняття «реструктуризація підприємства».

Згідно Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» реструктуризація підприємства – це «система заходів, що здійснюється під час провадження у справі про банкрутство з

метою запобігання визнання боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища, а також задовольняє в повному обсязі або частково кредиторів шляхом коригування, реструктуризації боргів і капіталу підприємства та (або) зміни організаційно-правової структури боржника» [1].

Вчені І. Мазур та В. Шапіро реструктуризацію підприємства розглядають як «сукупність заходів щодо комплексного приведення умов функціонування компанії у відповідність до динамічних умов ринку і розробленої стратегії її розвитку» [2].

Дещо інша думка щодо змістовного наповнення поняття «реструктуризація підприємства» у І. Лепьохіна що визначає реструктуризацію підприємства як «засіб управління процесами адаптації, свідомо й цілеспрямована зміна основ функціонування й організаційної структури підприємства» [3].

Як процес відновлення платоспроможності, конкурентоспроможності і досягнення стійкості підприємств трактує поняття «реструктуризації підприємства» Б. Мільнер, а саме: «перебудова підприємства, що спрямована на підвищення його конкурентоздатності, здійснювана завдяки змінам у використанні ресурсів і в напрямку діяльності для досягнення цілей підприємства» [4].

С. Полига трактує поняття «реструктуризація підприємства», як перехід структурних підрозділів у самостійні господарські одиниці зі своїми розділовими балансами, розрахунковими рахунками. Їхній зв'язок між собою послідовними технологічними переділами й кінцевим продуктом, а також результатом економічної діяльності всього підприємства дають можливість підвищити ефективність їхнього функціонування, створити єдину вертикаль управління» [5]. Дійсно, організаційно-структурну перебудову доцільно розглядати як зовнішній аспект реструктуризації, пов'язаний зі зміною форм власності, правової форми, спільної виробничо-технологічної діяльності,

створенням виокремлених підприємств на базі підрозділів чи нових виробництв в існуючих підрозділах, згорання виробництв.

Необхідність координації всіх етапів взаємопов'язаних змін, потреба у врахуванні форм взаємодії сприяли усталенню поглядів на реструктуризацію як комплексну оптимізацію функціонування взаємодіючих підприємств в умовах реального бізнес-середовища і визначеної стратегії розвитку. Вона перетворюється у спосіб виваженої і цілеспрямованої зміни основ діяльності і структури взаємодіючих підприємств, їх адаптації до умов функціонування.

Проведені наукові дослідження щодо генезису поняття «реструктуризація підприємства» дали нам змогу обґрунтувати особливості економічної природи даного процесу та запропонувати наступне визначення даної категорії, а саме, «реструктуризація підприємства» – це сукупність організаційно-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну організаційної й функціональної структур підприємства для підвищення ефективності функціонування підприємств на основі їхньої фінансової самостійності і виробництва конкурентоздатної продукції.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» в редакції від 01.01.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>.
2. Мазур И. И. Реструктуризация предприятий и компаний : справочное пособие / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро. – М. : Высшая школа, 2000. – 456 с.
3. Лепьохіна, І. О. Сутність та зміст реструктуризації підприємства / І. О. Лепьохіна // Економіка та підприємництво. – 2006. – № 3. – С. 171-175.
4. Мильнер Б. З. Теория организаций : учебник / Б. З. Мильнер. – М. : Инфра- М., 2000. – 336 с.
5. Польша С. О. Реструктуризация Львовского мотозавода / С. О. Польша // Экономика Украины. – 2005. – № 1. – С. 3-11.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ГРОШОВИХ КОШТІВ В КАСІ ПІДПРИЄМСТВА

Живко О. З.

студентка групи ОП-51

Львівського національного аграрного університету

Науковий керівник: Сиротюк Г.В.

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

Львівського національного аграрного університету

В процесі своєї діяльності підприємства вступають у взаємовідносини, які супроводжуються певними розрахунками, для здійснення яких використовують грошові кошти, під якими розуміють готівку, кошти на рахунках в банку та депозити до запитання. Діяльність кожного підприємства неодмінно пов'язана з касовими операціями, тому актуальною проблемою на сьогодні є перевірка правильності, своєчасності та законності їх оформлення.

Мета аудиту касових операцій полягає у наданні аудитором обґрунтованого висновку щодо законності, достовірності і доцільності операцій з грошовими коштами, а також відповідності їх обліку вимогам чинного законодавства.

Операції за рухом грошових коштів підлягають суцільній перевірці.

Починаючи дослідження операцій з грошовими коштами в касі, аудитор має отримати повну інформацію про внутрішній контроль на даній ділянці обліку. Потрібно з'ясувати: як на підприємстві дотримуються касової дисципліни; чи жорстко контролюються операції з готівкою, у тому числі з іноземною валютою; наскільки чітко забезпечується санкціонування різних платежів з поточного та інших рахунків підприємства.

Аудит внутрішнього контролю коштів повинен здійснюватись за наступними напрямками: розподіл функціональних обов'язків посадових

осіб; забезпечення належних умов доставки і збереження готівкових коштів; наявність контролю з боку керівництва за рухом коштів (наявність підписів керівництва на документах, які є підставою для оплати); здійснення заходів, що попереджають порушення в грошовому обігу (нумерація банківських і касових документів; наявність пропусків чи порушень хронології в нумерації; проведення раптових інвентаризацій каси і т. ін.) [2].

Погоджуємося з думкою науковців щодо об'єктів аудиту касових операцій [1]:

- 1) організацію збереження грошових коштів у касі;
- 2) здійснення угод із матеріально відповідальними особами;
- 3) кваліфікацію та практичний досвід касирів, що забезпечують роботу каси;
- 4) порядок надходжень та видатків грошових коштів;
- 5) забезпечення реальності ведення обліку за напрямками діяльності підприємства;
- 6) дотримання необхідних процедур організації здійснення господарських операцій з грошовими коштами;
- 7) дотримання вимог до первинних та зведених документів, що забезпечує наявність доказів про їх здійснення;
- 8) використання та збереження бухгалтерської документації з обліку грошових коштів згідно з «Положенням про документальне забезпечення записів бухгалтерського обліку».

Першим етапом проведення аудиту готівкових розрахунків є проведення інвентаризації грошових коштів, що перебувають у касі підприємства. Інвентаризацією готівки виявляються нестача, крадіжки грошей, приховані неоформленими документами і розписками. Проводячи інвентаризацію аудитор повинен взяти з касира розписку про те, що на момент проведення інвентаризації всі прибуткові і видаткові касові ордери включені до звіту касира. Результати інвентаризації обов'язково мають бути зафіксовані у робочих документах аудитора.

Наступним етапом є перевірка правильності документального оформлення операцій, а саме: повнота заповнення реквізитів прибуткових і видаткових документів; обов'язкова реєстрація прибуткових і видаткових ордерів, платіжних відомостей та інших бухгалтерських документів; наявність підписів відповідальних осіб і отримувачів грошових коштів, відсутність виправлень.

Третій етап передбачає перевірку повноти оприбуткування готівки в касі підприємства. Аудитор повинен визначити повноту та своєчасність оприбуткування готівки, яка надходить із різних джерел: за реалізовану продукцію; одержання грошей з поточних рахунків; невикористаних підзвітних сум; депоновану заробітну плату. З цією метою аудитор звіряє дані прибуткових касових ордерів та касової книги з даними відомості реалізації продукції, відвантажувальних документів та податкових накладних, корінцями чекової книжки підприємства та банківськими виписками, реєстрами синтетичного обліку, авансовими звітами.

Четвертим етапом є перевірка видачі готівки з каси, де аудитор повинен звернути увагу на юридичну обґрунтованість видачі грошей. Установлюється також цільове використання коштів, отриманих з банку за чеком. У процесі перевірки операцій з видачі готівки з каси встановлюється, на які цілі підприємство отримувало й видавало готівку. Для цього аудитором вивчаються корінці чекової книжки на отримання готівки, виписки банку.

На наступному етапі, аудитор перевіряє додержання підприємством встановленого ліміту залишку каси.

Заключним етапом аудиту касових операцій є зіставлення первинних даних аналітичних і синтетичних облікових документів, з даними відображеними в звітності підприємства з метою встановлення їх відповідності.

Отже, аудит касових операцій передбачає перевірку операцій підприємства, пов'язаних з обігом готівки в процесі здійснення фінансово-

господарської діяльності підприємства. Якісно проведений аудит дозволить вчасно попередити або виявити порушення щодо ведення обліку касових операцій.

Список використаних джерел

1. Виноградова М. О. Аудит [текст] : навч. посіб. / М. О. Виноградова, Л. І. Жидеєва – К. : «Центр учбової літератури», 2014. – 654 с.
2. Утенкова К. С. Аудит / К. С. Утенкова. – Київ: Алерта, 2011. – 408 с.

ПОДАТОК НА ВИВЕДЕНИЙ КАПІТАЛ ЯК АЛЬТЕРНАТИВА ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК В УКРАЇНІ

Зазноба А.А.

Студентка групи ОУП-601з

ДВНЗ«КНЕУ іменіВадимаГетьмана», м. Київ

*Науковий керівник: Безверхий К.В., к.е.н., докторант кафедри обліку і
оподаткування*

ДВНЗ«КНЕУ іменіВадимаГетьмана», м. Київ

Крокуючи до Європи, в 2015 році Україною була запроваджена Європейська модель податку на прибуток, за якої вихідним показником для обчислення об'єкта оподаткування являється фінансовий результат, обчислений за правилами бухгалтерського обліку з подальшим його коригуванням на різниці, визначені Податковим Кодексом України [1].

Запроваджена в Україні Європейська модель «дала тріщину» завдяки наступним проблемам: а) складність розрахунку фінансового результату, що належить оподаткуванню податком на прибуток; б) висока ступінь ймовірності невизнання податковими органами понесених підприємством витрат при недотриманні вимог складання первинних документів, надання господарським операціям статусу нікчемних правочинів; в) наявність та

активне використання агресивних схем «податкової оптимізації» платниками з метою зменшення тиску податкового тягаря, що виводить більшу частину бізнесу «в тінь»; г) тиск контролюючих органів у вигляді не офіційних «прохань» дотримання рівня «податкового навантаження» з податку на прибуток підприємствами; г) неоднозначність трактування норм податкового законодавства, їх протиріччя з законами, підзаконними актами, листами-поясненнями та ЗІР; д) низька фіскальна ефективність податку на прибуток. Аналізуючи дані 2005 – 2015 р. спостерігається зростання податкових надходжень з 19,3% до 25,6 % ВВП та в той же час частка надходжень від податку на прибуток значно скорочується – з 15,3 % до 2 % ВВП [3].

Дана система не відображає реального стану українського бізнесу та не виправдала очікувань держави. В процесі пошуку нових шляхів поповнення державного бюджету чесним податком на прибуток підприємств, законотворці звернулися до норм працюючої нині Естонської податкової системи: Податок на виведений капітал, за якого податок на прибуток з підприємств стягується тільки в момент виплати бізнесом прибутку (дивідендів) своїм власникам, оминаючи складні податкові розрахунки.

Аналізуючи бізнес-практику Естонії, податок на виведений капітал являється для країни нейтральним, стимулює розширення виробництва і зупиняє відтік грошей. За даної моделі втручання податкових органів в діяльність підприємств мінімальне, що задає «здорової» атмосфери підприємницькій діяльності.

Розглядаючи законопроект №3357 від 26.10.2015 р. «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо податкової лібералізації»[2], можна виділити наступні ключові критерії визнання операцій з виведення капіталу:

- 1) Виплата дивідендів неплатнику податку на виведений капітал.
- 2) Виплати власникам корпоративних прав.
- 3) Проценти, комісії за позиками пов'язаним особам-нерезидентам.
- 4) Страхові платежі нерезидентам.
- 5) Фінансова допомога неплатнику податку на виведений капітал, операції з надання

безоплатного товару, робіт, послуг. 6) Нецільові виплати в грошовій (натуральній) формі, що здійснюються неприбутковими організаціями. 7) Інвестування в об'єкти за межами України. 8) Роялті. 9) Внески до статутного капіталу, перераховані (передані) неплатникам податку на виведений капітал в грошовій (натуральній) формі. 10) Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, що поставлені неплатникам податку на виведений капітал.

Даним законопроектом передбачені дві ставки податку: а) 15 % – для операцій з виведення капіталу безпосередньо власникам бізнесу; б) 20 % – для операцій, що прирівнюються до виведення капіталу.

Розглянемо на прикладі роботи типового українського підприємства, що систематично оптимізує податкове навантаження, застосувавши для розрахунку обидві системи: податок на прибуток та податок на виведений капітал.

Вихідні дані: Дохід підприємства за результатами 2016 р. склав 12000000 грн.

Витратна (ЧЕСНА) частина = 5800000 грн.

Витратна (РОЗДУТА за допомогою «співпраці» з Фізичними особами-підприємцями платниками Єдиного податку 1 – 3 груп, що є переважно виведенням готівки) = 1800000 грн.

Виплачені дивіденди фізичним особам за рахунок нерозподіленого прибутку попередніх років = 1200000 грн. та сплачений ПДФО (5%) = 60000 грн.

Фінансова поворотна допомога засновнику = 700000 грн.

Фінансовий результат до оподаткування **податком на прибуток** = 12000000 – 5800000 – 1800000 = 4400000 грн.

Податок на прибуток = 792000 грн.

База для оподаткування податком на виведений капітал: 1800000 грн (фактично виведення готівки) + 1200000 (дивіденди) + 700000 (фінансова допомога засновнику) = 3700000 грн. Податок на виведений капітал = 3700000 x

15%=555000 грн.

З даного прикладу наглядно видно, що за умови впровадження Естонської моделі оподаткування податкове навантаження підприємства значно зменшується; відсутня необхідність фіктивного заниження

фінансового результату діяльності, що задає «здорового» економічного та психологічного клімату бізнесу, легкості ідентифікації об'єкта оподаткування. Фінансова звітність підприємства стане прозорою, чесною та привабливою для інвесторів і банків. З іншої сторони, зменшуються суми податкових надходжень до державного бюджету з даного податку, що може негативно відобразитися на економічному кліматі України.

Список використаних джерел

1. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу України щодо податкової лібералізації №3357 від 26.10.2015.
3. Державні статистичні дані 2005-2016 р., Валовий внутрішній продукт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>.

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ЗА НАЯВНІСТЮ ТА РУХОМ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

Іжицька К.В.

студентка групи ОП(м)-51

*Хмельницького кооперативного
торгівельно-економічного інституту*

Науковий керівник Булат Г.В.

к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту

*Хмельницького кооперативного
торгівельно-економічного інституту*

Однією з визначальних умов успішного функціонування бюджетної установи, високоякісного та своєчасного надання послуг є забезпеченість засобами праці, які становлять самостійний об'єкт бухгалтерського обліку – необоротні активи.

Дослідженням у сфері необоротних активів займалися такі вчені, як: Маляревский Ю. Д., Симченко Л. Н., Шевченко С. О., Нетецький Є. В. та ін. Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних вчених, слід зазначити, що розкриття питання обліку необоротних активів потребує подальшого наукового дослідження у розрізі контролю за ефективністю їх використання.

Контроль основних засобів у діяльності підприємств та організацій виступає вагомим елементом процесу управління, оскільки це особливий вид активів, що впливають на можливість повноцінного функціонування бюджетної установи.

Внутрішній контроль – це сукупність процедур, спрямованих на досягнення цілей суб'єкта господарювання, які є результатом дій керівництва

з планування, організації, моніторингу, перевірки правильності та достовірності даних бухгалтерського обліку, підвищення ефективності діяльності, забезпечення дотримання унормованих управлінських положень.

Основне завдання контролю операцій з необоротними активами бюджетної установи є контроль за їх наявністю, правильністю їх оцінки, відповідним використанням та збереженням, а також виявлення та попередження порушень, пов'язаних з діями над активами.

Основною проблемою в обліку необоротних активів бюджетних установ є нарахування зносу за нормами, встановленими на сьогодні, що призводить до того, що повне нарахування зносу виникає раніше, ніж необоротні активи виступають встановлені строки їх експлуатації. У результаті цього в бухгалтерському обліку та формах фінансової звітності необоротні активи відображаються за нульовою вартістю, що не відповідає фактичній вартості майна бюджетних установ.

Другорядною є проблема оцінки необоротних активів, оскільки від цього залежить вірогідність визначення фінансових результатів організації і відображення їх у звітності. Вважається, що порушення із заниження вартості активів – це результат недотримання об'єктами контролю вимог закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", за що передбачено притягнення до адміністративної відповідальності окремих посадових осіб.

Для того, щоб уникнути неправомірних дій та якомога точнішого виявлення помилок необхідно посилити внутрішній контроль та відповідальність посадових осіб за недопущення порушень в обліку необоротних активів за їх реальною оцінкою.

Особливостями щодо проведення контролю повноти оприбуткування, стану збереження та використання придбаних необоротних активів будуть такі:

1. Перевіряються такі документи: бухгалтерські облікові реєстри: меморіальні ордери № 4 "Накопичувальна відомість по розрахунках з іншими

дебіторами", № 6 "Накопичувана відомість по розрахунках з іншими кредиторами", № 9 "Накопичувальна відомість про вибуття та переміщення необоротних активів", відомості нарахування зносу на основні засоби (форма № ОЗ-12 (бюджет); первинні документи: накладні, рахунки-фактури, накладні про внутрішнє переміщення, комерційні акти, акт прийняття-передачі основних засобів ф. № ОЗ-1, акт про списання основних засобів ф. № ОЗ-3, акт про списання автотранспортних засобів № ОЗ-4, акт списання ф. № 3-2 та акти довільної форми, інвентарні картки обліку необоротних активів типових форм № ОЗ-6 (бюджет) та № ОЗ-8 (бюджет) тощо; договори купівлі-продажу, договори про матеріальну відповідальність, накази, дозволи, розпорядження тощо.

Ця перевірка передбачає контроль за вказаними документами об'єкта контролю на предмет:

- укладення договорів про матеріальну відповідальність та стан закріплення всіх необоротних активів за матеріально-відповідальними особами;
- дотримання бюджетною установою періодичності та порядку проведення інвентаризації необоротних активів, правильність оформлення та відображення в бухгалтерському обліку її результатів; стану збереження необоротних активів;
- своєчасності, повноти та правильності оприбуткування придбаних (безкоштовно одержаних) необоротних активів;
- дотримання законодавства при списанні (відчуженні) необоротних активів;
- дотримання законодавства при нарахуванні зносу необоротних активів;
- дотримання законодавства при проведенні індексації, дооцінок та іншого перегляду вартості необоротних активів [5].

2. Перевірка повноти та своєчасності оприбуткування придбаних матеріальних цінностей, правильності їх списання проводиться шляхом зіставлення даних різних меморіальних ордерів.

3. При перевірці правильності списання основних засобів необхідно звернути увагу на вказані в актах причини списання. Так, списанню підлягає майно, що не може бути в установленому порядку відчужене, безоплатно передане державним підприємствам, установам чи організаціям, щодо якого не можуть бути застосовані інші способи управління (або їх застосування економічно недоцільне), у разі, коли таке майно морально чи фізично зношене, непридатне для подальшого використання суб'єктом господарювання, зокрема у зв'язку з будівництвом, розширенням, реконструкцією і технічним переоснащенням, або пошкоджене внаслідок аварії чи стихійного лиха та відновленню не підлягає, або виявлене в результаті інвентаризації як нестача.

4. По відомості нарахування зносу на основні засоби, форма № ОЗ-12 (бюджет), інвентарних картках обліку необоротних активів типової форми № ОЗ-6 (бюджет) та № ОЗ-8 (бюджет) необхідно перевірити правильність нарахування зносу на необоротні активи, який є показником того, через який час необоротний актив втрачає свою вартість.

Дієвим способом контролю за станом основних засобів установи є інвентаризація – перевірка фактичної наявності засобів шляхом їх перерахунку, обмірювання, тощо.

Отже, добре організований внутрішній контроль за дотриманням наведених рекомендацій зробить неможливими різноманітні маніпуляції з вартістю майна, допоможе запобігти значним порушенням та знизить рівень притягнень до відповідальності.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України, прийнятий ВРУ 21.06.2001 р № 2542.
2. Закон України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" від 16.07.1999 р. № 996-XIV.
3. Інструкція з інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів, розрахунків та інших статей балансу. Затверджена ДКУ 30.10.98 р., № 90.
4. Інструкція з обліку коштів, розрахунків та інших активів бюджетних установ. Затверджена ДКУ 26.12. 2003 р., № 242.
5. Інструкція з обліку основних засобів та інших необоротних активів бюджетних установ. Затверджена ДКУ 17.07.2000 р., № 64.
6. Інструкція про форми меморіальних ордерів бюджетних установ та порядок їх складання. Затверджено ДКУ 27.07.2000 р., № 68.
7. Інструкція про кореспонденцію субрахунків бухгалтерського обліку для відображення основних господарських операцій бюджетних установ. Затверджена ДКУ 10.07.2000 р., № 61 (зі змінами та доповненнями).
8. Порядок обслуговування Державного бюджету за видатками. Затверджено ДКУ 25.05. 2004 р., № 89.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Корчак А. В.,

Студентка групи БОск-135

Черкаського державного технологічного університету

Науковий керівник: Бразілій Н. М.,

К. е. н., доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту

Черкаського державного технологічного університету

В сучасних умовах господарювання, значна роль належить доходу підприємства, його обліку та механізму формування. У своїх працях визнання, оцінку, визначення, порядок формування та облік доходів підприємства розглядали наступні науковці: Бутинець Ф. Ф., Іваненко В. О., Ковальчук В. А., Очередько Л. М. та інші.

Розкриття поняття доходу, методики його оцінки та критеріїв визначеності складає фундаментальну проблему сучасної теорії обліку. Дохідність підприємства є одним із найголовніших показників, що відображають фінансовий стан підприємства. Такий показник визначає мету підприємницької діяльності. Правильне та своєчасне відображення доходу в бухгалтерському обліку зумовлює актуальність дослідження, бо дохід є одним з найважливіших елементів формування прибутку підприємства.

Відображення інформації про доходи у системі обліку підприємства постійно розвивається і поліпшується у зв'язку з удосконаленням комп'ютерної техніки, методології й організації бухгалтерського обліку як основного джерела про доходи підприємства.

Серед основних проблем обліку доходів підприємства в Україні можна виділити такі:

- створення єдиної інформаційної загальнодержавної бази норм і нормативів для обліку і контролю за доходами підприємств, що допоможе навести лад в обліку доходів, а також скоротить суму необліковуваних доходів;
- рівня відповідності обліково-контрольної системи підприємства щодо його доходів чинним нормативно-правовим актам України з обліку та контролю, меті і завданням самого підприємства;
- встановлення оптимального співвідношення обсягів автоматизованих і неавтоматизованих обліково-контрольних робіт та визначення їхньої ролі у зростанні поточних доходів підприємства;
- матеріально-технічного та організаційного забезпечення ведення обліку доходів підприємства;
- повноти та своєчасності відображення в системі обліку доходів; забезпечення максимальної оперативності та достатньої аналітичності вихідної інформації про доходи підприємства [1, с.7-11].

Доходи підприємства визначаються згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» після збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за 110 винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена.

Завданнями бухгалтерського обліку щодо відображення доходів є: відображення доходу в бухгалтерському обліку в сумі справедливої вартості активів, що отримані або підлягають отриманню; бухгалтерський облік доходів підприємств має забезпечити об'єктивне відображення в синтетичному і аналітичному обліку не тільки валових доходів від основної (звичайної) діяльності, від іншої звичайної діяльності, фінансових операцій та надзвичайних подій, ефективний аналіз доходів, але й правильне визначення чистого доходу підприємства від операційної діяльності [2, с. 60].

Для вирішення поставлених завдань проблем обліку доходів можна виділити декілька шляхів: розробка й запровадження нормативів

сприятимуть наведенню елементарного порядку та дисципліни на підприємстві; для забезпечення достатньої аналітичності інформації її потрібно завчасно перевірити щодо відповідності сучасним вимогам - порівняння, однозначності тлумачення, достовірності, дохідливості й доречності; для достатньої автоматизації обліково-контрольних робіт кожному підприємству доцільно на початок року(кварталу) проводити оцінку власних потреб і фінансово-кредитних можливостей щодо придбання або оренди комп'ютерної, організаційної техніки [3]. Вирішити проблему повноти та своєчасності відображення доходів у системі бухгалтерського обліку можна шляхом закріплення більш детальної класифікації і деталізації порядку бухгалтерського обліку доходів в обліковій політиці підприємства. Ще одним необхідним заходом для вдосконалення бухгалтерського обліку доходів є узгодження національних стандартів бухгалтерського обліку з міжнародними.

Впровадження запропонованих заходів дозволить удосконалити систему обліку доходів, а також покращити ефективність функціонування підприємства в цілому, а також дадуть можливість для розширення діяльності вітчизняних підприємств в сучасних умовах господарювання, а також залучення іноземних інвесторів.

Список використаних джерел

1. Бухгалтерський фінансовий облік / за ред. Ф.Ф. Бутинця. - Вид. 7- ое. - Житомир : Вид-во "Рута", 2012. - 832 с
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 "Дохід": затверджене наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р., № 290 – Електронний ресурс. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>
3. Шмиголь Н.М. Економічна суть доходів та доходності в системі управління підприємством / Н.М. Шмиголь // Держава та регіон : наук.- виробн. журнал. - Сер.: Економіка та підприємництво. - Запоріжжя : Вид- во Класичного приватного університету. -2014. - № 7. - С. 221-225.

СОБІВАРТІСТЬ БУДІВНИЦТВА В ОБЛІКОВОМУ ДИСКУРСІ

Литвин В.М.,

магістр

Львівського національного університету ім. І.Франка

Науковий керівник: Лобода Н.О.,

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту

Львівського національного університету ім. І.Франка

Будівництво являє собою окрему самостійну галузь економіки країни, яка призначена для введення в дію нових, а також реконструкції, розширення, ремонту і технічного переоснащення діючих об'єктів виробничого та невиробничого призначення. Так, витрати на виробництво у будівельній організації є основним об'єктом обліку, оскільки вони є тими складовими, що визначають собівартість будівельної продукції. В свою чергу, собівартість є основою для формування договірної вартості об'єктів будівництва, тому належне її формування обумовлює успішність та рентабельність діяльності підприємства.

Існує чимало визначень організації бухгалтерського обліку, які за суттю несуть однакове смислове значення і представляють її як систему побудови бухгалтерського обліку, яка, на наш погляд, повинна сприяти ґрунтовності й своєчасності прийняття управлінських рішень та забезпечувати ефективність самого процесу управління на підприємстві, а також уявляти собою креативний процес, на який передусім впливає специфіка організації й галузь діяльності.

В практиці роботи будівельних організацій графіки документообігу зустрічаються рідко, про це свідчать проведені нами дослідження. Що стосується проблеми розробки графіків документообігу за операціями з виробничими витратами, які в свою чергу складається з операцій витрачання

матеріальних, трудових ресурсів та зношування основних засобів, то за нею практично не існує ні теоретичних, а ні практичних здобутків.

Виходячи з того, що задачею здійснення інвентаризації в будівельній організації, крім підтвердження документальних даних обліку, є перевірка дотримання кошторису будівельно-монтажних робіт, то вважаємо потрібним зазначити в наказі про облікову політику, щомісячне звірення кошторису з Актом приймання виконаних підрядних робіт (форма № КБ-2в), що особливо є доречним при виконанні довгострокових контрактів. Таку роботу покласти на бухгалтера групи обліку з виробничих витрат, з необхідною вказівкою на це в його посадовій інструкції. За кожним етапом завершених будівельно-монтажних робіт зобов'язати працівника відділу управління якістю давати експертний висновок щодо якості цих робіт, тому що неналежне виконання останніх може призвести до неможливості експлуатації об'єкта згідно його призначення, оскільки усунення недоліків за окремими будівельними роботами стає неможливим після завершення процесу будівництва. Складання такого висновку затвердити в посадовій інструкції працівників відділу управління якістю. Здійснення означених вище операцій можливо тільки при умові налагодження каналів передавання даних між бухгалтерією та планово-економічним відділом, виробничою дільницею, відділом управління якістю. Строки та порядок проведення інвентаризації закріплюються в плані, виходячи з потреб та особливостей конкретної будівельної організації.

Данні проведеного нами в будівельних організаціях дослідження свідчать, що в них використовуються ручна (переважно журнально-ордерна) та комп'ютерна форми обробки облікових даних. Серед опитаних будівельних організацій 70 % використовують комп'ютерну форму ведення обліку, однак лише 42 % з них здійснюють всі стадії обробки документів автоматизованим способом, останні використовують засоби автоматизації тільки для окремих процесів. Найбільш популярним програмним продуктом для здійснення облікової роботи в будівельній організації є «1С:Підрядник

будівництва», створений на базі типової конфігурації «1С: Бухгалтерія для України». «1С:Підрядник будівництва» накопичує всі виробничі витрати в процесі будівництва, однак не здатний забезпечити складання кошторисної документації та сформуванню договірну ціну будівництва на стадії укладання будівельного контракту. Рішення цих завдань здійснюється за допомогою інших програмних продуктів, найбільш розповсюдженими з яких є "Тендер-контракт" та "Автоматизований випуск кошторисів". Ці програми здатні формувати зведені, об'єктні та локальні кошториси та на їх підставі правильно та ґрунтовно розрахувати договірну ціну будівництва з урахуванням державних будівельних норм. Означені вище кошторисні програми вдало використовуються працівниками планово-економічних відділів будівельних фірм.

Будь-яка діяльність розпочинається за ради отримання запланованого результату по її закінченню. Виробнича діяльність будівельної організації не є винятком, і тому для формування результату такої діяльності використовуються різноманітна звітність, складання якою є узагальнюючим та завершальним етапом всіх операцій, зв'язаних з витратами на виробництво. Організація складання та представлення звітності закріплюється в спеціальному документі – плані звітності, який, на нашу думку, повинний оформлюватися додатком до наказу про облікову політику. В ньому потрібно вказати строки складання та подання звітності та відповідальних осіб, за внутрішньою звітністю необхідним також бути закріплення відповідальних осіб, уповноважених керівництвом будівельної організації на прийняття наданих нижчими ланками управління звітних форм, однак, як показує практика, майже 90 % опитаних нами будівельних організацій, на жаль, не усвідомлюють корисності цього організаційного документу.

Отже, враховуючи результати проведеного дослідження можна зробити висновок, що підприємства будівельного сектору економіки відіграють важливу роль у подальшому розвитку будівельного виробництва. Тому

ефективне їх управління через випуск високоякісної продукції за низькими цінами забезпечить не тільки розвиток даної галузі, але сприятиме економічному зростанню країни.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

Піхняк Т. А.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту

*Хмельницького кооперативного
торговельно-економічного інституту*

Малишевський Р. О.,

*магістрант Хмельницького кооперативного
торговельно-економічного інституту*

У системі бухгалтерського обліку поряд з документацією, яка є первинною стадією відображення господарських операцій, важливе місце займає інвентаризація, що є одним із методів бухгалтерського обліку і важливим способом контролю за станом, збереженням та використанням матеріальних цінностей підприємства, що сприяє їх збереженню та достовірності відображення даних в обліку та звітності.

З 01 січня 2015 року у госпрозрахункових та бюджетних установах (за винятком банківських установ) питання інвентаризації майна, зобов'язань та розрахунків регулюється Положенням про інвентаризацію активів та зобов'язань, затвердженим наказом Міністерства фінансів від 02.09.2014 р. №879 [2], яка внесла певні корективи до порядку її проведення.

Відповідно до п. 4 р. I Положення № 879 та ч. 2 ст. 10 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] (далі – Закон про бухгалтерський облік) об'єкти й періодичність проведення

інвентаризації визначає власник (керівник) підприємства. Проте, Положення №879 визначає десять обов'язкових випадків проведення інвентаризації інвентаризаційною комісією або робочою інвентаризаційною комісією, склад якої затверджується наказом керівника на проведення інвентаризації. Очолювати комісію повинен керівник підприємства (його заступник) або уповноважений керівник структурного підрозділу.

Положення № 879 надає підприємству право розробляти самостійно документи для відображення результатів інвентаризації (інвентаризаційні описи, звіряльні відомості, акти, протоколи), але відповідно до вимог Положення №88 для первинних документів, не менше ніж у двох примірниках (п.22 р.ІІ Положення №879).

Перед складанням річної фінансової звітності (у період трьох місяців до дати балансу) п.7 р. I Положення № 879 вимагає провести суцільну інвентаризацію усіх видів зобов'язань та активів підприємства, незалежно від їх місця знаходження [2]. Даний нормативний акт також вніс зміни, що стосуються термінів та періодичності проведення річної інвентаризації окремих видів основних засобів підприємства, які наведені у таблиці 1.

Терміни та періодичність проведення річної інвентаризації основних засобів підприємства

Об'єкт основних засобів	Терміни та періодичність проведення
об'єкти основних засобів, зокрема автомобілі, морські й річкові судна, які відбудуть у тривалі рейси, інші матеріальні цінності, які на дату інвентаризації будуть знаходитися поза установою	До моменту їхнього тимчасового вибуття з установи
Земельні ділянки, будівлі, споруди та інші нерухомі об'єкти	Один раз на 3 роки
Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	За рішенням керівника установи щороку в обов'язку не менше 30 % усіх зазначених об'єктів з обов'язковим охопленням інвентаризацією всіх інструментів, приладів, інвентарю (меблів) протягом 3 років
Музейні цінності	Відповідно до строків, установлених центральним органом виконавчої влади, який здійснює формування та забезпечення реалізації державної політики у сферах культури та мистецтв, охорони культурної спадщини, вивезення, ввезення і повернення культурних цінностей

Послідовність оформлення результатів інвентаризації, згідно Положення №879 не змінилась і складається з наступних етапів:

1. Інвентаризаційна комісія складає інвентаризаційні описи за об'єктами основних засобів або групами та окремо за кожною матеріально відповідальною особою.

2. На підставі таких описів бухгалтерія оформлює звіряльні відомості, у яких визначає результат інвентаризації – надлишки та нестачі.

3. Інвентаризаційна комісія складає протокол, у якому формулюють висновки щодо виявлених розбіжностей та пропозиції з їх урегулювання.

4. Протокол передають на розгляд та затвердження керівникові підприємства, який має його затвердити впродовж 5 робочих днів після закінчення інвентаризації.

5. Працівник бухгалтерії має відобразити результати інвентаризації (нестачі та надлишки) на рахунках бухгалтерського обліку. Порядок

відображення нестачі основних засобів на рахунках бухгалтерського обліку не змінився – вони списуються на винних осіб (у разі їх встановлення) або на витрати підприємства, а от порядок відображення надлишків змінився: вони підлягають оприбуткуванню у кореспонденції з рахунком 69 «Доходи майбутніх періодів» за справедливою вартістю (згідно п. 1.5.р.ІІІ Положення №879) і відображаються як дохід підприємства не одразу, а визнаватиметься у міру нарахування амортизації таких об'єктів [4]. Порядок відображення лишків основних засобів на рахунках бухгалтерського обліку висвітлений у таблиці 2.

Таблиця 2

Відображення лишків основних засобів підприємства на рахунках бухгалтерського обліку

№ з/п	Зміст господарської операції	Дебет	Кредит
1	Оприбутковано надлишки основних засобів	10	69
2	Нараховано амортизацію на основні засоби	23,91,92,93,94	131
3	Визнано дохід у сумі нарахованої амортизації	69	746

Отже, Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань більш чіткіше встановлює терміни проведення річної інвентаризації, містить детальний порядок документообігу при інвентаризації активів, у тому числі основних засобів, та особливості відображення надлишків основних засобів на рахунках бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99р. №996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http //www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
2. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань, затверджене наказом Мінфіну України від 02.09.2014р. № 879 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http //www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).

3. Положення стандарт бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» затверджено наказом Міністерства фінансів України від 08.10.99 р. №237, із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http //www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).

4. Самойлова К. Інвентаризація основних засобів: проведення та оформлення / К. Самойлова // Все про бухгалтерський облік. – 2015. – № 100. – С. 12-15.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Мартинів І.К.,

аспірантка кафедри обліку та оподаткування

Київського національного торговельно-економічного університету

Науковий керівник: Уманців Г.В.,

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

Київського національного торговельно-економічного університету

З переходом вітчизняної економіки до ринкової особливого значення набуває її інноваційна спрямованість. Відтак, на сьогодні спостерігається активізація процесу комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, що зумовлене збільшенням масштабів франчайзингової діяльності (для торговельних підприємств та підприємств туристичної галузі), та діяльності, направленої на модернізацію виробництва (для промислових підприємств). При цьому виникає необхідність здійснення аналізу комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності як цілісного процесу, що дозволить отримувати інформацію про вплив цього процесу на результат діяльності та ефективність його діяльності загалом.

Комерціалізація об'єктів інтелектуальної (надалі – ОІВ) власності являє собою відносини з приводу використання інтелектуальної власності в ринковій економіці, які набувають інституційного оформлення в угодах щодо

прав на об'єкти інтелектуальної власності як специфічного товару, введеного у господарський оборот [1, с. 306].

Аналіз комерціалізації ОІВ дозволяє підприємству здійснювати дослідження економічних явищ, процесів та операцій, і на основі цієї інформації дає змогу виокремлювати причини відхилень від встановлених параметрів і недоліків у роботі, розраховувати ефективність та раціональне використання об'єктів інтелектуальної власності, а також виявляти внутрішні резерви [2, с. 32].

Для виокремлення теоретичних основ аналізу комерціалізації ОІВ підприємство має чітко володіти інформацією про мету, завдання, суб'єкти та об'єкти аналізу, що узагальнено на у таблиці 1 (на прикладі підприємств, що використовують ОІВ у власній діяльності без виходу на зовнішні ринки).

Таблиця 1

Теоретичні аспекти аналізу комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності

<i>Мета</i>	Формування інформаційного забезпечення ефективного управління процесом комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності
<i>Завдання</i>	Оцінка ефективності залучення та інтенсивності використання ОІВ та їх вплив на результати діяльності підприємства загалом
<i>Суб'єкти</i>	Керівництво підприємство, Фінансово-економічний департамент, Контрольно-ревізійний департамент, Юридичний департамент, Департамент інтелектуальної власності, зовнішні користувачі інформації
<i>Об'єкти</i>	Безпосередньо ОІВ та чинники, що впливають на ефективність їх комерціалізації

У процесі аналізу комерціалізації ОІВ, як і будь-якого іншого виду діяльності підприємства, важливого значення набуває його інформаційне забезпечення. Отримання керівництвом своєчасної, достовірної, повної та об'єктивної інформації є запорукою прийняття ефективних управлінських рішень. З цією метою необхідно постійно перетворювати економічну інформацію на аналітичну. Схема перетворення економічної інформації на аналітичну у процесі комерціалізації ОІВ на прикладі торговельного підприємства наведено на рисунку 1.

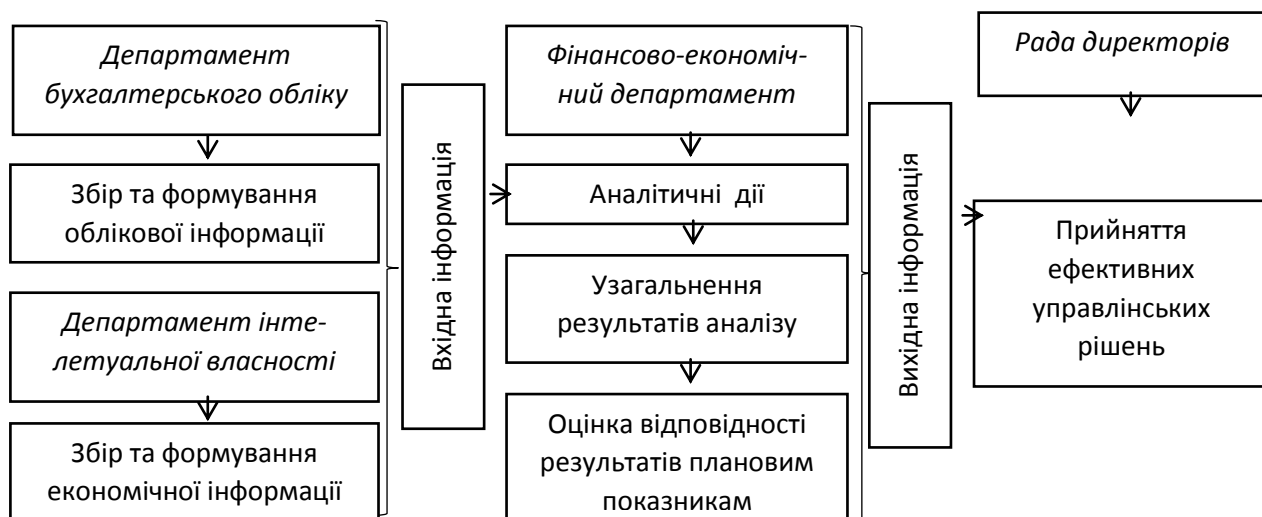


Рис. 1 Схеми перетворення економічної інформації на аналітичну у процесі комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності на прикладі торговельного підприємства

При цьому, інформація, яка надходить до фінансово-економічного департаменту, має відповідати наступним вимогам: об'єктивність, сумісність, єдність, раціональність, співставність та ефективність.

Процес перетворення економічної інформації на аналітичну та здійснення аналізу комерціалізації ОІВ потребує залучення кваліфікованих спеціалістів фінансово-економічного департаменту підприємств. При цьому, варто враховувати, що важливим організаційним аспектом аналізу є кількість людино-годин, яка необхідна для здійснення усіх блоків аналізу комерціалізації ОІВ як цілісного процесу.

Відтак, зважаючи на теоретичні та організаційні аспекти аналізу комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, можна дійти до висновку, що зміст такого аналізу розкривається через:

- ✓ комплексне і системне дослідження показників процесу комерціалізації ОІВ;
- ✓ вивчення і вимірювання впливу чинників на аналізовані показники;
- ✓ виявлення невикористаних внутрішніх резервів;

- ✓ оцінку роботи підприємства загалом та його окремих структурних елементів, залучених до процесу комерціалізації ОІВ;
- ✓ формулювання управлінських рішень та їх практична реалізація.

Список використаних джерел

1. *Базилевич В.Д., Ільїн В.В.* Інтелектуальна власність: креативи метафізичного пошуку. - К. : Знання, 2008. - 687 с.
2. *Бутко А.Д.* Теорія економічного аналізу : підручник / А.Д. Бутко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 411 с.

ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ ТА МОЖЛИВОСТІ ВИРІШЕННЯ ЇХ ЗА РАХУНОК СВІТОВОГО ДОСВІДУ

*Махinya І.М.,
студентка групи ООА-203, ОЕФ
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
Науковий керівник: Супрович Г.О.,
к. е. н., доцент кафедри обліку і оподаткування
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

У теперішній час глобалізація економіки викликає активну взаємодію підприємств різних країн. Об'єднання під час проведення дослідницьких проектів та маркетингових програм, створення спільних підприємств підвищують конкурентоздатність компаній, дозволяють їм запроваджувати нові технології, розподіляти ризики та адаптуватися до вимог антимонопольного законодавства.

Вихід України на світовий ринок, участь її у міжнародних процесах створює необхідність інноваційного розвитку системи бухгалтерського обліку з використанням міжнародних стандартів.

Гармонізація вітчизняного законодавства у сфері обліку і звітності зі стандартами розвинених країн світу потребує розв'язання ряду проблем.

Наразі актуальним аспектам досліджуваної теми присвячена низка праць українських і зарубіжних науковців. Проте ще багато питань інноваційного розвитку бухгалтерського обліку залишаються невирішеними та потребують подальших досліджень.

Система бухгалтерського обліку на підприємстві має бути організована згідно з особливостями установи, вимогами законодавства, економічними та правовими умовами країни.

Якщо згадати закордонні моделі обліку, то впливає перша проблема українського бухгалтерського обліку: у Англії та США (британсько-американська модель) стандарти обліку визначаються неурядовими професійними асоціаціями бухгалтерів, а в Японії та Європі (континентальна модель) за основу береться закон, що жорстко і детально регламентує правила ведення бухгалтерського обліку. Таким чином, жорсткість континентальної моделі (яка панує і в Україні) стримує впровадження передового досвіду в облікову практику країни [1, с. 39].

Слід відзначити, що існуюча правова система України також суттєво обмежує можливості деталізації міжнародних стандартів, створених міжнародним неурядовим органом, що обумовлено передусім наступними чинниками:

1) відсутній зв'язок між П(С)БО та законами і кодексами, які впливають на застосування міжнародних стандартів фінансової звітності;

2) присутній значний вплив податкових норм і правил на організацію системи бухгалтерського обліку та урядових органів на процеси розробки та прийняття П(С)БО;

3) П(С)БО на відміну від МСФЗ поширюються не тільки на фінансову звітність, а й створюють методологічні засади формування інформації в бухгалтерському обліку [2, с. 17].

Вищезгадані проблеми є наслідком того, що держава ставить свої інтереси понад інтересами інших зацікавлених користувачів. Тому значна роль у вирішенні цієї ситуації покладається на неурядові професійні асоціації бухгалтерів та аудиторів, які у своїх повноваженнях мають розробляти і впроваджувати національні стандарти бухгалтерського обліку, що базуються на міжнародних, Кодекс етики професійних бухгалтерів, постійно підвищувати рівень професійної освіти. Адже ті, хто практично займається

обліком, мають краще уявлення про те, як його можна удосконалити. Також, варто спростити законодавчі обмеження, або надати можливість вносити зміни до законодавства у сфері обліку за ініціативою асоціацій бухгалтерів у певному порядку.

Тому можна зробити висновок, що неможливо покращити систему обліку загалом та на конкретному підприємстві, усунувши тільки одну з перелічених проблем. Адже всі вони перебувають у взаємозв'язку між собою. Україні потрібно виробити свою модель розвитку бухгалтерського обліку, яка б задовольняла потреби всіх членів суспільства.

Отже, тільки комплексна робота над реформуванням системи бухгалтерського обліку (не лише законодавче забезпечення чи автоматизація) відкриє нові перспективи перед вітчизняним обліком, при чому зусилля повинні бути затрачені як зі сторони держави і міжнародних організацій, так і зі сторони самих підприємств, бухгалтерів та аудиторів.

Список використаних джерел

1. Голубка Я. В. Проблеми реформування системи бухгалтерського обліку в Україні // Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. – 2010. – Вип. 29, Ч. 1: Удосконалення обліку, аналізу, аудиту і звітності в сучасних умовах глобалізаційних процесів у світовій економіці. – С. 38-40.
2. Лоя М. І. Проблемні аспекти розвитку бухгалтерського обліку в сучасних умовах нестабільності економічного середовища // Молодий вчений. – 2015. - № 3(18). – С. 16-19.

ІНТЕГРОВАНА ЗВІТНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ

Новицька А.О.

студентка групи ОП(с)-51

Мельничук І.І.

к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

Активізація євроінтеграційних процесів в Україні зумовлює появу нового підходу до формування кінцевих даних щодо господарської діяльності підприємства – впровадження корпоративної соціальної звітності. Оскільки такий підхід є новим у практиці управління та обліку, такі звіти не мають усталеної термінології, а тому існує декілька синонімів їх назви, а саме: «соціальна звітність», «корпоративна соціальна звітність», «нефінансова звітність», «звітність сталого розвитку», «інтегрована звітність» тощо.

Як відомо, інтегрована звітність – вона ж «звітність стійкого розвитку» – це мова «стійкого» бізнесу. Це новий інструмент, який у найближчій перспективі забезпечить реальну взаємодію компаній з фінансовими ринками та широким колом зацікавлених сторін і уже на даному етапі може стати ефективним засобом для кращого та повноцінного розуміння компаніями власної моделі бізнесу та чинників, які мають вагому цінність.

Вивчаючи склад та структуру корпоративної звітності серед науковців і практиків не спостерігається єдності поглядів. Різні автори у своїх роботах пропонують різноманітну структуру інтегрованої звітності та її складові, але спільною рисою інтегрованої звітності є поєднання фінансової та нефінансової складової. Вважаємо, що включення стандартних елементів інтегрованої звітності та дотримання ключових принципів формування

змісту такої звітності виступає ключовим аспектом формування такого роду звітності.

Дослідивши наукові праці та розглянувши різні структурні елементи інтегрованої звітності, нами зроблено висновок, що структура звіту залежить від необхідності відображення змін у бізнесі та потреб користувачів. На підставі вищезазначеного, нами запропоновано власний формат такої звітності, що має таку структуру:

Розділ 1 – Звернення осіб, що наділені управлінськими функціями;

Розділ 2 – Інформація про підприємство;

Розділ 3 – Управління підприємством;

Розділ 4 – Бізнес-модель підприємства;

Розділ 5 – Результати діяльності підприємства;

Розділ 6 – Ризики та можливості;

Розділ 7 – Аудиторський висновок.

Перевагами запропонованого формату звітності є простота, логічність побудови та взаємозв'язок складових звітності.

Поряд з проблемами структурування інтегрованої звітності виділяють проблему інформаційного регулювання інтегрованої звітності, так як, на сьогодні в Україні немає однозначних правових документів, які б регулювали безпосередньо процес складання такої звітності. Зазначене впливає на ефективність подальшого впровадження концепції інтегрованої звітності у практику вітчизняних підприємств.

Тому, обов'язково повинні бути здійснені наступні інституційні зміни для того, щоб складання інтегрованої звітності стало універсальною практикою більшості підприємств:

– у короткостроковій перспективі компанії, що розвиваються, повинні взяти на себе ініціативу у впровадженні інтегрованої звітності. Завдяки їх експериментальним розробкам та інноваціям інтегрована звітність отримає більшу прозорість і суворість;

– інвестори повинні активно підтримувати компанії, які запровадили

інтегровану звітність. Вони також повинні заохочувати компанії, які ще не складають інтегровану звітність, щоб зробити для них це пріоритетним завданням. Крім того, інвестори повинні зробити свій внесок у розробку концептуальної основи інтегрованої звітності та стандартів оприлюднення нефінансової інформації, чітко сформулювавши набір вимог і якісних характеристик до даної звітності.

Прерогативою подальших досліджень є розробка методичних рекомендацій в частині формування, представлення інтегрованої звітності вітчизняними суб'єктами господарювання.

СУТНІСТЬ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Опалько С.,

студентка групи ОАСЗ-21

Науковий керівник: Ткачук І.М.,

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту

Луцького національного технічного університету

У бюджетних установах відсутні власні оборотні кошти, а отже покриття понесених витрат здійснюється за рахунок видатків державного або місцевого бюджету. Саме завдяки видаткам, бюджетними установами виконується їх основна функція та забезпечується ефективність виконання кошторису.

Погоджуємося з думкою Карпенко Н.Г. і Аранчій Я.С. про те, що видатки – це один із основних напрямів бухгалтерського обліку бюджетних установ, що характеризує кінцевий результат діяльності – виконання кошторису доходів та видатків. Вони є основою для визначення результатів виконання кошторису доходів і видатків, його аналізу з метою виявлення резервів зниження видатків [4].

Бюджетний кодекс України визначає видатки, як кошти, спрямовані на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом. До видатків бюджету не належать: погашення боргу; надання кредитів з бюджету; розміщення бюджетних коштів на депозитах; придбання цінних паперів; повернення надміру сплачених до бюджету сум податків і зборів (обов'язкових платежів) та інших доходів бюджету, проведення їх бюджетного відшкодування [2].

Видатки, з точки зору Атамас П.Й., це сума коштів, витрачених бюджетними установами в процесі господарської діяльності в межах сум, установлених кошторисом [1, с. 102]. Джога Р.Т. зауважує, що видатки – це державні платежі, які не підлягають поверненню, тобто не створюють і не компенсують фінансові вимоги і поділяються на відплатні (обмінюються на товари чи послуги) і не відплатні (односторонні) [3, с. 49].

Актуальним є визначення «видатки» представлене Лондаренко О.О.: «це прямі цільові витрати держави, що забезпечують її безперервне функціонування і відображають економічні відносини, що пов'язані з розподілом і перерозподілом частини національного доходу, яка концентрується у бюджеті» [6, с. 16].

За даними критичного аналізу Пігош В.А. визначено, що видатки бюджетних установ – це кошти, спрямовані на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом [7].

Узагальнюючи вище зазначене відмічено, що видатки важлива складова фінансово-господарської діяльності бюджетних установ, оскільки характеризує основні показники діяльності та загальні тенденції установи, забезпечуючи виконання бюджетних програм.

Список використаних джерел

1. Атамас П.Й. Основи обліку в бюджетних організаціях: навч. посібник. / П.Й. Атамас– К.: – Центр навчальної літератури, 2003. – 284 с.

2. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 року № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
3. Джога Р.Т. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: навч. посібник./ Р.Т. Джога– К.: КНЕУ, 2001. – 250 с.
4. Карпенко Н.Г. Завдання та порядок відображення в обліку видатків бюджетних установ / Н.Г. Карпенко, Я.С. Аранчій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.3/154.pdf>
5. Котова С.С. Касові та фактичні видатки бюджетних установ: їх суть та економічне значення / С.С. Котова. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/2842/1/67.pdf>
6. Лондаренко О.О. Економічна природа видатків та її вплив на обліково-аналітичні аспекти бюджетних установ / О.О. Лондаренко // Економіка. Фінанси. Право. – 2008. – № 9. – С. 15–19
7. Пігош В.А. Видатки та витрати бюджетних установ: обліковий аспект / В.А. Пігош // Економічні науки. – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 11 (41). Ч. 2. – 2014. – С. 278-287

СТВОРЕННЯ ОСББ: ВИМОГА СБОГОДЕННЯ

Павлюк В. М.

студентка групи ОП(С)-51

*Хмельницького кооперативного
торговельно-економічного інституту*

Науковий керівник Булат Г.В.

к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту

*Хмельницького кооперативного
торговельно-економічного інституту*

Найефективнішим механізмом управління спільним майном у багатоквартирному будинку є здійснення такого управління саме за допомогою об'єднання його співвласників — ОСББ.

ОСББ - це реальний інструмент вирішення житлових проблем мешканців. Функціонування ОСББ дає можливість вільно обирати способи управління спільним майном багатоквартирного будинку, раціонально використовувати кошти співвласників, вільно обирати виконавців житлово-комунальних послуг.

На сьогоднішній день в Україні створено понад 45 тис ОСББ.

В свою чергу, станом на 1 липня 2016 року, багатоквартирний житловий фонд Хмельницької області складає 4662 житлових будинків. Як зазначають у прес-службі ОДА, 640 ОСББ (об'єднань співвласників багатоквартирних будинків) управляють 670 житловими будинками, що становить 19% житлового фонду області.

Алгоритм створення ОСББ детально описано в Законі України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» від 29.11.2001 р. № 2866-III. Але, нова процедура ще недостатньо апробована на практиці та потребує доопрацювання.

Відповідно до Закону № 2866-III процедура створення ОСББ включає такі етапи:

- 1) створення ініціативної групи;
- 2) формування реєстру співвласників;
- 3) скликання установчих зборів;
- 4) підготовка проекту Статуту ОСББ;
- 5) проведення установчих зборів;
- 6) проведення письмового опитування (за потреби);
- 7) державна реєстрація ОСББ.

Для створення ОСББ співвласникам будинку необхідно утворити ініціативну групу зі створення ОСББ. Така ініціативна група повинна складатися не менш як з трьох власників квартир чи нежитлових приміщень у багатоквартирному будинку, основною метою якої є скликання установчих зборів, а також підготовча роз'яснювальна робота, підготовка проектів

документів для розгляду на установчих зборах, запит у Держреєстр прав тощо.

Об'єднання може бути створено лише власниками квартир та нежитлових приміщень у багатоквартирному будинку.

Отримавши необхідну інформацію щодо співвласників, ініціативна група може перейти до підготовки та скликання установчих зборів. Призначивши дату проведення установчих зборів, ініціативна група зобов'язана проінформувати кожного співвласника про це не менш ніж за 14 днів до визначеної дати.

Також для обговорення на зборах, готують «пробний» Статут ОСББ. Статут ОСББ має відповідати вимогам, передбаченим Законом "Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку".

Наступний етап створення ОСББ – проведення установчих зборів.

Моментом, із якого ОСББ вважається створеним, є не прийняття рішення установчими зборами про створення ОСББ, а державна реєстрація об'єднання. Тому державна реєстрація юридичної особи є останнім етапом у процедурі створення ОСББ.

Для здійснення державної реєстрації ОСББ необхідно звернутися до державних реєстраторів відділу з питань реєстрації апарату міської ради або до приватних нотаріусів міста. ОСББ реєструється за місцем знаходження будинку.

Після реєстрації ОСББ відкриває рахунок у банку.

ОСББ належить до неприбуткових організацій. Тож під час ведення бухгалтерського обліку ОСББ застосовують усі чинні П(С)БО.

Кожне ОСББ зобов'язане сформулювати власну облікову політику, у якій відобразатимуться всі питання організації ведення бухгалтерського обліку.

Організація обліку в ОСББ має свої особливості:

1. Ведення рахунків класів 0–7 є обов'язковим для ОСББ;

2. Використання рахунків класу 9 «Витрати діяльності» необов'язково для ОСББ, оскільки їх діяльність не спрямована на здійснення комерційних операцій.

3. Відсутність реалізації робіт, послуг, що робить доцільним використання для обліку доходів від основної діяльності не рахунку 70 «Доходи від реалізації», а рахунку 71 «Інший операційний дохід».

4. Облік розрахунків з членами об'єднання як цільового фінансування (рахунок 48), а не як розрахунків з дебіторами.

5. Використання кількох субрахунків рахунку 48 за видами цільового фінансування.

6. Визнання доходів (крім орендної плати) за датою отримання коштів, а не за датою нарахування заборгованості.

7. Використання максимально спрощеної форми обліку — ведення журналу обліку господарських операцій і окремих відомостей (розрахунків з мешканцями будинку, з постачальниками тощо) зі складанням у кінці звітнього періоду шахової та оборотної відомостей.

Порядок складання та схвалення кошторису, як правило, визначається в статуті, а також кошторис складається за касовим методом.

Для ОСББ як для неприбуткової організації, основна діяльність полягає в проведенні функцій, що забезпечують реалізацію прав власників приміщень на володіння та користування спільним майном об'єднання, належне утримання будинку та прибудинкової території, сприяння в отриманні житлово-комунальних та інших послуг належної якості за обґрунтованими цінами та виконання ними своїх зобов'язань, пов'язаних із діяльністю об'єднання.

Надходження в процесі діяльності об'єднання не є доходами від реалізації готової продукції, товарів, робіт або послуг.

Особливості обліку в ОСББ полягають, в основному, в обліку доходів від основної діяльності і деяких специфічних видів доходів, зокрема від цільового фінансування та від підприємницької діяльності.

Надходження коштів у вигляді внесків на утримання, обслуговування, ремонт будинку й інші надходження від мешканців відображаються за кредитом субрахунку 48 «Цільове фінансування і цільові надходження».

Кошти, отримані з бюджету на покриття пільг і субсидій населенню, обліковують на субрахунку 482 «Кошти з бюджету та державних цільових фондів», до якого доцільно відкрити субрахунки:

- 4821 «Кошти з бюджету та державних цільових фондів по пільгах»;
- 4822 «Кошти з бюджету та державних цільових фондів по субсидії».

Для обліку заборгованості за бюджетом по пільгах використовують субрахунки 685 «Розрахунки з бюджетом за пільгами».

Для розрахунків з кредиторами, такі ми як Спецкомунтранс, Хмельницькобленерго, Хмельницькводоканал та інші ОСББ використовує рахунок 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками».

Витрати ОСББ формуються відповідно до П(С)БО 16 "Витрати". Враховуючи особливості проведення діяльності, ОСББ можуть вести аналітичний облік витрат в розрізі операцій підприємницького та непідприємницького характеру або за елементами.

Подання звітності об'єднання співвласників багатоквартирного будинку здійснюється в наступні терміни:

1. Звіт про оплату населенням житлово–комунальних послуг та електроенергії №1 – заборгованість – не пізніше 15 числа наступного місяця;
2. Додаток 4 Звіту ЄСВ - не пізніше 20 числа наступного місяця;
3. Звіти по пільговиках - не пізніше 15 числа наступного місяця;
4. Звіт форми 1 ДФ - протягом 40 календарних днів;
5. Податкову декларацію екологічного податку - протягом 40 днів після закінчення звітного кварталу;

6. Звіт про прийнятий в експлуатацію закінчений будівництвом об'єкт форми № 2 – буд - не пізніше 15 числа місяця, наступного за звітним періодом;

7. Баланс - не пізніше 28 лютого наступного за звітним роком;

8. Житловий фонд форми № 1 – житлофонд - не пізніше 28 лютого.

Але є ряд проблем (як вже зазначалося вище) з яким у свої діяльності зустрічається ОСББ.

Умовно основні проблеми ОСББ можна поділити на дві частини:

1. З боку влади – проблеми ОСББ у нормативних актах (недосконала законодавча база);

2. З боку членів ОСББ - проблема відсутності єдиних підходів до статусу ОСББ (деякі ОСББ, замість відстоювати свою позицію і статус, приймають навішений на них «ярлик»).

Переважна більшість проблем в ОСББ зумовлені не стільки недосконалістю вітчизняного законодавства, скільки його неправильним застосуванням. Причому неправильним застосуванням з нашої мовчазної згоди і в інтересах не ОСББ, а підприємств-монополістів, податкової адміністрації та інших суб'єктів.

Основні «ярлики», які навішуються на ОСББ:

- «господарюючий суб'єкт» - Згідно ч.3 ст.3 Господарського Кодексу України «Діяльність негосподарюючих суб'єктів, спрямована на створення і підтримання необхідних матеріально – технічних умов їх функціонування, що здійснюється за участі або без участі суб'єктів господарювання, є господарчим забезпеченням діяльності не господарюючих суб'єктів». Отже, ОСББ є не господарюючим суб'єктом, а його діяльність є «господарчим забезпеченням діяльності негосподарюючих суб'єктів».

- «виконавець послуг» - Ст.4 Закону України «Про ОСББ» не включає до визначення основної діяльності ОСББ надання житлово-комунальних послуг. А в ст.22 Закону України «Про ОСББ» передбачає можливість ОСББ

бути «колективним замовником (абонентом)» комунальних послуг, але не їх виконавцем. Отже ОСББ не є виконавець послуг.

- «платник ПДВ» - в ст.188 Податкового Кодексу України сказано: базою оподаткування є ціна операцій з постачання товарів/послуг, а не внески (платежі) в ОСББ.

- встановлення «тарифу» - Органи місцевого самоврядування нібито повинні встановлювати «тарифи» (внески, платежі) для ОСББ. Згідно ст.28 Закону України про місцеве самоврядування в Україні передбачає встановлення тарифів на послуги, а не розміру внесків (платежів) в ОСББ; ст.10 Закону України про ОСББ: визначення розміру внесків та платежів належить до виключної компетенції загальних зборів ОСББ.

- укладання договорів з власниками - ОСББ нібито зобов'язане укладати зі співвласниками договори про надання послуг / договори відносин власників з управителем. Згідно ст.1 Закону України «Про ОСББ»: ОСББ не є управителем. Тому, відповідно до вищевказаного закону укладати зі співвласниками договори про надання послуг ОСББ не має підстав.

Вирішення даних проблем буде сприяти розвитку самоорганізації співвласників житла у багатоквартирних будинках м. Хмельницького.

PECULIARITIES OF FIXED ASSETS ACCOUNTING UNDER THE TAX CODE OF UKRAINE

*Pecherska N.P.,
student of AEF, 5 course
SHEE «KNEU named after Vadym Hetman»,
Scientific supervisor: Suprovych H.O.,
Ph.D. in economics, associate professor of
Accounting and Taxation Department
SHEE «KNEU named after Vadym Hetman»*

The relevance of studying control for assets accounting due to the fact that the state of the fixed assets depends on the quality of the products that should meet the country's needs for goods and services.

To assist in tracking fixed assets is necessary not only to harmonize international and national standards, but also tax laws. Today the Law of Ukraine «On amendments to the Tax code of Ukraine (regarding tax reform)» is in force. A financial result before taxation should be increased by the amount of accrued depreciation of fixed assets according to accounting law, and in turn it should be reduced by the amount of calculated depreciation according to the provisions of the Tax code of Ukraine [2. p. 138.1]. The financial result increases in the case of a sale or liquidation of fixed assets in the amount of the residual value or revaluation surplus and benefits within the previously referred to expenses, write-downs and losses from impairment of fixed assets [2. p. 138.2].

Also there is a difference between the Tax accounting and accounting concerning the establishment of minimum useful lives. The Tax code allows to use the same methods as specified in the National Accounting Standards 16 «Fixed assets», except production method.

In article 145 of the Tax code of Ukraine, we can see the grouping of fixed assets, which is not differs from the classification in accounting. Also in the Tax code of Ukraine set the minimum allowable useful lives, but the taxpayer has the right to increase long life as well as its depreciation. This leads to a decrease of depreciation and increase the tax base. Above mentioned differences in tax accounting and accounting is not convenient for the accountant in calculating the tax base, because it is necessary to count twice.

Depreciation in tax accounting is carried out by methods which are indicated in the accounting policies. The Tax code of Ukraine States that an enterprise may reassess, but only using the method of indexation of balance cost of fixed assets.

The Tax code of Ukraine also provides the recommended methods of depreciation for each group of fixed assets. In the tax account is recommended to

use not only the criteria of physical wear, but also moral. Obsolescence also reduces the efficiency of fixed assets.

Taking into consideration all the disadvantages, it is possible to offer greater control over fixed assets: control over safeguarding of fixed assets; control over timely of carrying out inventory of fixed assets; control of correctness of object to the basic means; the control of correctness of valuation and revaluation of fixed assets; control of correctness of documentary registration and accounting of asset acquisitions, the control of correctness of recording the disposal of fixed assets.

It is possible to draw a conclusion that improvement of legal support of fixed assets consist in further harmonization of their financial accounting with tax law and international standards. Fixed assets are one of the most important factors of any production. Their state and effective use directly influences the end results of economic activity of the enterprises. Legislatively approved order of depreciation has to provide reduction of restrictions on use of the accelerated depreciation, and also give the permission for the enterprises to chose the methods of depreciation independently and free transition at any time. Development of the qualifier with deep specification of the objects of fixed assets that takes into account branch features will allow providing more effective control over quality and efficiency of fixed assets usage.

References:

1. *Ekonomika pidpriemstva* / M. G. Greschak, V. M. Kolot, A. P. Nalivayko ta In. / Za zag. red. S. F. Pokropivnogo. – K. : KNEU, 2001. – 528 s.
2. Tax Code of Ukraine with changes and additions made by the Laws of Ukraine - - [Electronic resource] / Official web site of the Verkhovna Rada of Ukraine – Access mode: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. National Accounting Standard 7 “Fixed assets” – [Electronic resource] / Official web site of the Verkhovna Rada of Ukraine – Access mode: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_014

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТА НАПРЯМИ ЇХ КЛАСИФІКАЦІЇ

*Подгорська А.-М. І.,
студентка студентів спеціальності 071 "Облік і оподаткування"*

Львівського торговельно-економічного університету

Чабанюк О. М.

к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку

Львівського торговельно-економічного університету

Нові умови господарювання, які формулюються загостренням суперництва на всесвітніх ринках індустріальної продукції, невизначеністю та несталістю економічних, суспільних, дипломатичних чинників, диктують підприємствам необхідність приросту ефективності підприємства, впровадження передових конфігурацій господарства та керування створенням, подолання недбалства та непевної постановки до уживання існуючих ресурсів. За таких умов першорядним завданням для вітчизняних виробництв є удосконалення систематичності керування витрачаннями для забезпечення їх стабільної дійової функції. В свою чергу, керування витрачаннями потребує модерних підходів до відбору класифікаційних особливостей для цілей менеджменту, недопущення невмотивованих витрачань, їх оптимізації та ощадності.

Розгляд існуючих класифікацій дає здатність засвідчувати, що вченими не згруповані витрати за ефектом на довколишнє оточення, що є доволі насущним в сьогочасних умовах. Як загальновідомо, кожний суб'єкт господарювання розкриває собою відверту систему, пов'язану з оточуючою сферою і знаходиться з ним у взаємовідносинах взаємозалежності, і, тому необхідно вважати на місце та поглиблене усвідомлення напруження

екологічного становища та питання ресурсів, врахування діапазонів тієї шкоди, які виробництво власними діями може спричинити довкіллю.

Концепція сталого розвитку, яка прийнята в Україні має намір запровадити нову систему взаємоузгоджених управлінських заходів за економічним, соціальним та екологічним (природоохоронним) вимірами, спрямовану на формування суспільних відносин на засадах довіри, солідарності, рівності поколінь, безпечного навколишнього середовища. Основою сталого розвитку є невід'ємні права людини на життя та повноцінний розвиток.

Нові цілі мають забезпечити інтеграцію зусиль щодо економічного зростання, прагнення до соціальної справедливості і раціонального природокористування, що потребує глибоких соціально-економічних перетворень в Україні та нових підходів до можливостей глобального партнерства.

В Україні у процесі визначення Цілей сталого розвитку, відповідних завдань та показників на довгострокову перспективу необхідно враховувати глобальні орієнтири розвитку, принципи сталого розвитку та суспільну думку щодо бачення майбутнього розвитку. Світовий досвід свідчить, що суспільний прогрес значною мірою залежить від підтримання балансу між цілями підтримки економічного зростання, конкурентоспроможності бізнесу, забезпечення екологічної безпеки та зменшення соціальної нерівності. Для досягнення довгострокових цілей необхідно послідовно виконувати визначені коротко- та середньострокові завдання. Передумовами досягнення всіх без винятку цілей розвитку є якісне управління, викорінення корупції, суспільна підтримка. Відповідно належне управління, чесна та прозора влада, участь населення у прийнятті рішень та контролюванні їх виконання мають враховуватись при формулюванні стратегічних цілей.

Тому витрати в управлінському обліку слід класифікувати з урахуванням нових потреб суспільного виробництва.

Класифікація витрат, на нашу думку, повинна максимально повно відображати класифікаційні якості та групи затрат, що допустить збільшити якість корисної інформації, потрібну для різноманітних цілей менеджменту, зокрема:

- групування витрат за класифікаційними прикметами першої групи (для оцінки запасів та формулювання фінансових результатів) дає шанс обрахувати формат речових, трудових та фінансових ресурсів, що використовуються фірмою при здійсненні задуму створення продукції та її реалізації, вбезпечити достовірність формулювання собівартості продукції, щонайліпшої будови витрачань, найліпшого розміру зиску, використовувати заходи стосовно першочергового зменшення властивої вагомості затрат у собівартості продукції;

- групування витрат за класифікаційними ознаками другої групи (для прогнозування, планування та прийняття адміністративних постанов) в сьогочасних домовленостях суттєво неодмінним є для вдалої функції фірм та для успіху відмінних цілей менеджменту. Наведена систематизація дасть шанс передбачити діапазон виготовлення, формат наступних стандартизованих та жаданих для правління затрат, підсилити ефективність систематичності керівництва затратами на засадах норм і нормативів, володіти повідомленням про функцію затрат в залежності від переміни масштабу підприємства, сформулювати альтернативні витрачання, вживати заходи стосовно зростання діапазону підприємства, продукції та його доцільності, опрацьовувати переднакреслення управлінських вирішень пов'язаних з регулюванням витрачань, постановити особисту відповідь осібних персон (робітників, майстрів, керівників тощо) з ціллю спостереження, інспектування за реальним ступенем витрачань, доцільністю їх розходів, відповідати екологічним засадам при виготовленні продукції та підтримувати покращенню охорони оточуючої сфери тощо;

- групування витрат за класифікаційними ознаками третьої групи (для аналізу та здійснення інспектування за затратами) санкціонує установити

стабільне контролювання за дотриманням приписів і нормативів, ревізування за функцією самостійних підрозділів та розуміння функціонування їх менеджменту, позаяк систематизування затрат на залежні, частково залежні та незалежні сягає в основу систематичності обрахунку за осередками відповідальності, а також розглядати мотиви, які спричинили до недоцільного уживання існуючих ресурсів.

З ціллю підняття точності обрахунку собівартості продукції виробництв та її аналітичності, доцільно запровадити номенклатуру калькуляційних статей витрат, яка відповідала б потребам менеджменту підприємства.

Певно, на теперішньому фазисі хазяйнування виробництва можуть поширювати та конкретизувати прикмети систематизації витрачань, які могли б розв'язувати більшість доручень, що фігурують перед порядком менеджменту витратами.

Список використаних джерел

1. Бачинський В.І. Організація управлінського обліку на підприємствах гуртової торгівлі [Текст] / В.І. Бачинський, О.А. Полянська // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. Випуск 26. – Львів : ЛКА, 2007. – С. 434-443.
2. Белоусова І. Роль управлінського обліку в підвищенні ефективності виробництва [Текст] / І. Белоусова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 4. – С. 44-47.
3. Полянська О.А. Методи управлінського обліку та доцільність їх заснування на підприємствах гуртової торгівлі [Текст] / О.А. Полянська // Економічні науки. Серія “Облік і фінанси”. Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. Випуск 7 (25). – Ч. 1. – [відп. ред. д.е.н., професор Герасимчук З. В.]. – Луцьк : [б.в.], 2010. – 552 с.
4. Полянська О.А. Сучасна сфокусованість управлінського обліку [Текст] / О.А. Полянська // Збірник наукових праць кафедри економічного аналізу Тернопільського національного економічного університету. – [гол. ред. Шкарабан С.І.]. – Тернопіль : ТНЕУ, 2010. – С.301-303

5. Цілі сталого розвитку 2016-2030 : [Електронний ресурс]:
<http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku>

ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ПОНЯТТЯ «ГРОШОВИХ КОШТІВ ТА ЇХ ЕКВІВАЛЕНТІВ» ЗА НАЦІОНАЛЬНИМИ ТА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Приходько І. С.

студентка групи МгОП-1-16

Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Науковий керівник: Губарик О. М.

*к.е.н., доцент кафедри обліку, аудиту та
управління фінансово-економічною безпекою*

Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

На теперішньому етапі розвитку економіки різних країн світу важливе місце займає питання гармонізації обліку. За допомогою гармонізації країни з перехідною економією залучають кошти для становлення та розвитку своєї інфраструктури, а інвесторам в свою чергу надається можливість переконатися у надійному розміщенні коштів та гарантованому отриманні прибутку. Одним із етапів вищенаведеного процесу є гармонізація обліку грошових коштів та їх еквівалентів. Даний процес є актуальним та важливою складовою, яку відокремлюють в економічній думці різних країн світу, так як саме в процесі грошових потоків найбільш відображаються й охоплюються інтереси суб'єктів ринкової діяльності.

Тому, є доцільність порівняти обліку грошових коштів за національними та міжнародними стандартами, а саме їх відмінності та гармонізацію. Перш за все необхідно звертати увагу на НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та МСБО 7 «Подання фінансової звітності», МСФЗ 7 «Перше засто-сування Міжнародних стандартів фінансової

звітності» відповідно. Аналіз цих стандартів найбільш чітко надає можливість відобразити схожість та відмінність ведення даного обліку.

Досліджуючи положення НП(С)БО 1 та МСФЗ 7 відносно визначення, обліку та класифікацію грошових коштів виникає можливість виокремити їх спільні та відмінні риси. Якщо говорити про визначення «грошові кошти», то в МСБО не згадується про кошти на рахунках у банках, що в свою чергу не достатньо точно розкриває сутність даного поняття. Згідно з національними стандартами грошові кошти – це готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання [1]. Дане твердження є більш чітким та влучним.

Що б повністю розкрити визначення «грошові кошти та їх еквіваленти» слід чітко розуміти, що включають в сутність даного поняття та його класифікацію. За національними стандартами відокремлюють більш широку класифікацію даної категорії ніж за міжнародними. Наприклад, згідно НП(С)БО відокремлюють такі складові як «Готівка в національній валюті», «Готівка в іноземній валюті», а в МСБО дане виокремлення групують в одну категорію – «Грошові кошти в касі». Більш обмежена класифікація грошових коштів за міжнародними стандартами, це пояснюється наданням можливості підприємствам здійснювати деталізацію даної статті обліку під свої потреби, відображаючи її особливості в робочому плані рахунків.

Слід зазначити, що найбільш вагомою відмінністю міжнародного обліку грошових коштів від національного є використання такого поняття як мала каса. Під малою касою розуміється сукупність готівкових коштів, що призначенні для використання на господарчі потреби підприємства. Даний різновид кас в зарубіжній практиці застосовують з метою упорядкування управління невеликими статтями витрат, що виникають на підприємстві непередбачено та вимагають термінового погашення готівкою.

Якщо звертати свою увагу до розкриття грошових коштів та їх еквівалентів у фінансовій звітності, то можна помітити, що відмінністю у вимогах міжнародних стандартів від національних є вимога міжнародних

стандартів вказувати у звітності залишки грошових коштів та їх еквівалентів, утримуваних підприємством і недоступних для використання групою.

Отже, підсумовуючи вище викладене, можна стверджувати, що облік грошових коштів в Україні є максимально наближеним за міжнародний. Але нашому законодавству у сфері обліку коштів є ще куди розвиватися та удосконалюватися згідно вимогам МСБО та інших нормативно –правових актів міжнародного законодавчого простору.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 31.03.99 №87. - Все про бухгалтерський облік. - 2010. - №10. - Ч. 1. - С.9-12.

ТЕЗИ НА ТЕМУ: «ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКУ З ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ»

1. У роботі розглянуті питання адміністрування податку на доходи фізичних осіб у 2016 році з врахуванням податкового законодавства.

2. Метою дослідження є розкрити порядок нарахування і сплати податку на доходи фізичних осіб у 2016 році, згідно змін у чинному податковому законодавстві.

3. Дана тема є актуальною, тому що кожний з нас є фізичною особою і повинен знати про податки, що стягуються з нього.

4. Головним документом, яким регулюється порядок справляння розглянутого податку – розділ IV Податкового кодексу України (ПКУ). У 2016 році законотворцями був спрощений порядок нарахування і сплати ПДФО, але з іншого боку збільшений податковий тягар на заробітну плату фізичних осіб – найманих працівників, для яких ставка податку зросла з 15% у 2015 році до 18% у 2016 році. Окрім того, новації податкового законодавства внесли зміни у оподаткування заробітних плат, в частині нарахування ПДФО.

5. Індивідуальне прибуткове оподаткування громадян в Україні здійснюється у формі податку на доходи фізичних осіб.

6. Податковим кодексом України встановлені три категорії платників ПДФО:

- Фізичні особи – резиденти України, які отримують доходи з джерелом їх походження в Україні, а також іноземні доходи.
- Фізичні особи – нерезиденти, які отримують доходи з джерелом їх походження в Україні.
- Податкові агенти

7. Існують різні об'єкти оподаткування ПДФО у 2016 році. Для резидента об'єктом обкладення ПДФО є:

- загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід;
- доходи з джерелом їх походження в Україні, остаточно оподатковувані ПДФО при їх нарахуванні (виплаті, наданні);
- доходи (прибуток), отримані з джерел за межами України.

8. Для нерезидентів можна виділити 2 об'єкта оподаткування ПДФО у 2016 році:

- загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід з джерела його походження в Україні;
- доходи з джерела їх походження в Україні, які остаточно оподатковуються під час їх нарахування (виплаті, наданні).

9. З 01 січня 2016 року діє одна ставка податку для доходів фізичних осіб у вигляді заробітної плати, доходів за договорами цивільно-правового характеру і деяких пасивних доходів – 18 %.

10. В залежності від виду доходу (заробітна плата, пенсія, дивіденди, продаж нерухомого майна, кошти отримані на відрядження, виграш, роялті, благодійна допомога що підлягає оподаткуванню) ставки податку з доходів фізичних осіб дещо відрізняються.

11. ПДФО, який сплачується податковим агентом – юридичною особою або представництвом нерезидента – юридичної особи, зараховується до відповідного місцевого бюджету за місцезнаходженням цього податкового агента в обсягах податку, нарахованого на виплачені фізичній особі доходи.

12. За нормами податкового законодавства слідує, що:

– головне підприємство повинне перебувати на обліку в територіальному органі ДФС України за своїм місцезнаходженням (реєстрацією);

– філії, представництва та інші відокремлені підрозділи, наділені повноваженнями нарахування і сплати ПДФО, повинні бути взяті на облік в органі ДФС за своїм місцезнаходженням;

– головне підприємство, що має не уповноважені підрозділи, повинне встати на облік в органі ДФС за місцезнаходженням таких підрозділів як платник окремого виду податку (для нього це буде неосновне місце обліку).

13. Сума ПДФО розраховується і самостійно сплачується до бюджету особою отриманою певний дохід. Якщо при нарахуванні доходу та утриманні з нього ПДФО виявлено помилки, рекомендовано бухгалтеру виправити їх у процесі будь-якого перерахунку, відобразивши результати у формі №1ДФ за той квартал, у якому такий перерахунок був проведений.

14. ПДФО сплачують податкові агенти та само зайняті фізичні особи підприємці щомісячно з сукупного оподаткованого доходу. Юридичні особи сплачують податок до відповідного місцевого бюджету за місцем свого місцезнаходження (розташування).

15. Нормами податкового кодексу окремим категоріям платників податків дозволяється зменшити свій оподаткований дохід на податкову соціальну пільгу. Податкова соціальна пільга (ПСП) — сума, на яку платник податку з доходів фізичних осіб має зменшити суму свого загального місячного оподаткованого доходу.

16. ПСП застосовується виключно до нарахованої протягом звітного місяця заробітної плати.

17. Податкова соціальна пільга починає застосовуватися до нарахованих доходів у вигляді заробітної плати з дня отримання роботодавцем заяви платника податку про застосування пільги та документів, що підтверджують таке право.

18. Кожен працівник сукупний оподаткований дохід якого менше 1930 грн. має право на застосування податкової соціальної пільги. Загальний розмір її складає 689 грн. Крім того законодавством визначено підвищенні та максимальні податкові пільги визначені в ПКУ для окремих категорій фізичних осіб.

ОСНОВНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Тихонюк Г.,

студентка групи ОАСз-21

Науковий керівник: Ткачук І.М.,

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту

Луцького національного технічного університету

Особливе місце в системі аналітичного забезпечення займають питання, пов'язані зі станом основних засобів. Це пояснюється тим, що основні засоби у своїй сукупності утворюють виробничо-технічну базу і визначають виробничу мету діяльності підприємства. Від забезпеченості підприємства основними засобами та ефективності їх використання багато в чому залежить також і фінансовий стан суб'єкта господарювання.

Як зауважує Неміш Ю.В., для забезпечення відтворення основних виробничих засобів важливе значення має вивчення їхнього стану, показників управління та ефективності використання, що є важливим фактором підвищення ефективної діяльності підприємства [3].

Основними завданнями аналізу основних засобів є:

- аналіз складу та структури основних засобів;
- аналіз надходження та вибуття основних засобів;
- аналіз забезпеченості основних засобів;
- аналіз ефективності використання основних засобів.

Потреба в проведенні аналізу основних засобів обумовлена їх високою роллю у виробничому процесі, а також помітним впливом на бізнес-процеси і результати господарської діяльності організації [2].

Алгоритм аналізу, послідовність етапів аналізу основних засобів на підприємстві має велике значення, саме він дозволяє крок за кроком

досліджувати та робити висновки про стан та ефективність використання основних засобів [1].

Аналіз стану основних засобів починають із загального оцінювання динаміки їх величини загалом і за статтями. Аналіз складу та структури основних засобів підприємства тісно пов'язаний з аналізом їх динаміки й зміни. Для цього розраховується питома вага кожного виду основних засобів в загальній сумі за звітним і за попередні періоди, шляхом порівняння їх визначається відхилення в структурі, встановлюються причини змін окремих складових частин основних засобів.

З метою оцінки стану основних засобів підприємства розраховують такі показники: коефіцієнт зносу; коефіцієнт оновлення; коефіцієнт вибуття; коефіцієнт придатності основних засобів. Економічна ефективність функціонування основних засобів є складовою результату використання всіх виробничих ресурсів підприємства. Найбільш узагальнюючим показником ефективності використання основних засобів є фондоддача, рентабельність та капіталоддача основних засобів.

Отже, актуальність дослідження питання аналізу основних засобів у сучасних умовах діяльності суб'єктів господарювання визначається особливістю та ефективністю їх використання при прийнятті управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Гнатенко Є. П. Алгоритм аналізу основних виробничих засобів на підприємстві / Є.П. Гнатенко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярощук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 26. – № 1. – С. 99-105
2. Гречко С.М. Місце економічного аналізу основних засобів в системі управління / С.М. Гречко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: міжнар. збірник наукових праць. – 2012. – Вип.3(24) – С. 113-120

3. Неміш Ю.В. Систематизація комплексу показників для оцінки стану основних засобів на м'ясопереробних підприємствах / Ю.В. Неміш // Економіка та управління АПК. – 2013. – Випуск 11 (106) – С.75-81

ПРОБЛЕМИ АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ПРАЦІВНИКАМИ

Токовенко Ю. С.,

Магістр гр. МгОП-2-16

Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Науковий керівник: Бондарчук Н. В.,

д.держ.упр., професор кафедри обліку, аудиту та УФЕБ

Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Система внутрішньогосподарського контролю первісно існує на будь-якому підприємстві, питання тільки в тому, в якому вигляді й наскільки вона ефективна. Згідно з чинним законодавством організацію внутрішньогосподарського контролю покладено на керівника підприємства. Головний бухгалтер нарівні з керівником підприємства несе відповідальність за порушення правил і положень, що регламентують здійснення обліку і складання звітності, тому він безпосередньо здійснює функції контролю на підприємстві як особисто так і через працівників бухгалтерії.

До розповсюджених проблем внутрішнього аудиту розрахунків з оплати праці можна віднести:

- відсутність працівників, що мають достатній рівень кваліфікації;
- необхідність отримання додаткових знань керівництвом підприємства по проведенні аудиту розрахунків з оплати праці;
- організація системи внутрішнього аудиту як форми організації внутрішньогосподарського контролю таким чином, щоб контроль був дієвим, всебічним, безперервним, плановим.

Це обумовлено загальними недоліками відповідного методологічного та методичного забезпечення, браком необхідних інформаційних технологій.

Загалом же схема проведення аудиту розрахунків з оплати праці може бути представлена у такому вигляді (рис.1).



Рис. 1. Типова послідовність аудиту розрахунків з оплати праці

Для встановлення конкретної методики організації внутрішнього аудиту розрахунків з оплати праці можуть бути запропоновані певні заходи, які зосереджені в наступних етапах (рис.2).

Основними завданнями внутрішнього аудиту є: раціональне витрачання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів; дотримання законності господарських операцій, виявлення допущених зловживань чи

порушень; забезпечення адміністрації необхідною інформацією для прийняття рішень, які стосуються ефективного функціонування бізнесу; аналіз ситуації ризику і застереження від банкрутства; використання ноу-хау для збільшення прибутку й ефективності нової технології; розробка та участь в провадженні заходів, що сприяють покращенню господарської діяльності підприємства.

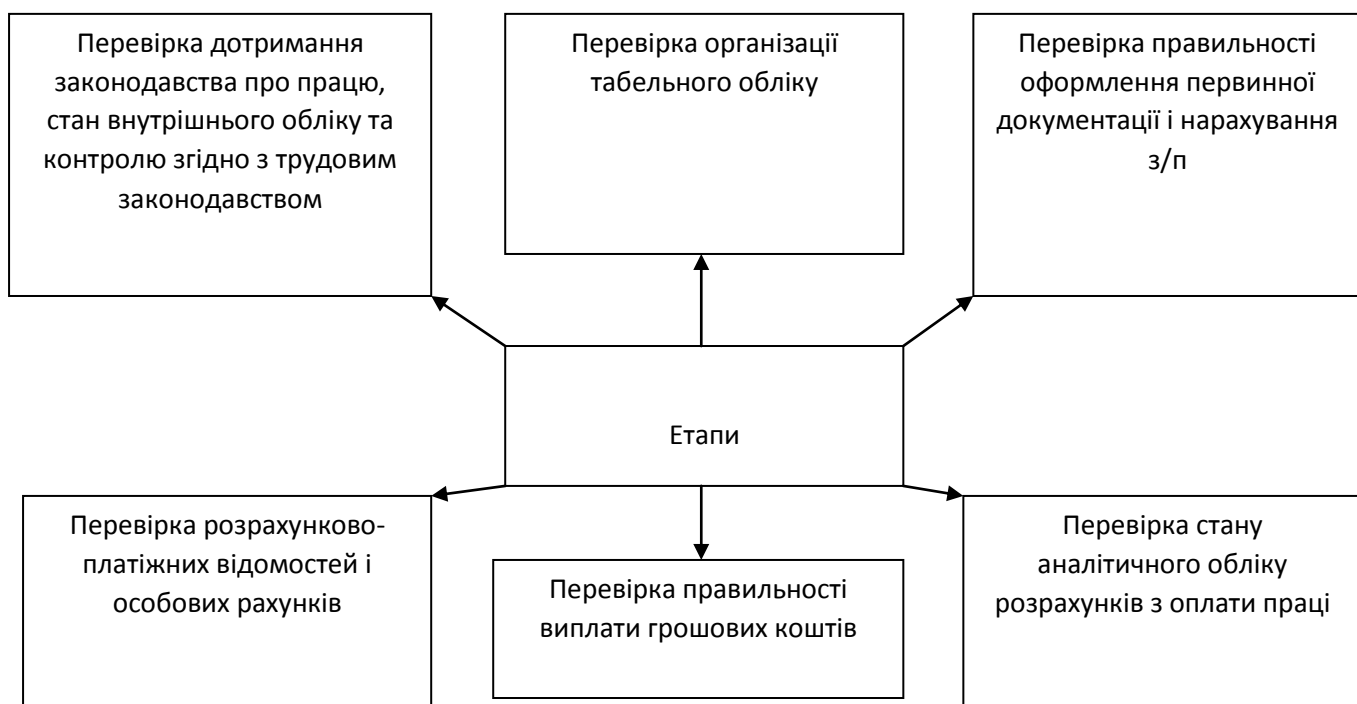


Рис. 2. Етапи проведення методики аудиту розрахунків з оплати праці

Для підвищення ефективності внутрішнього аудиту доцільно забезпечити співпрацю з юрисконсультом з питань дотримання законів, планово-економічною службою.

Доцільно в усіх галузях економіки, на кожному підприємстві запровадити систему внутрішнього аудиту таким чином, щоб за її роботу відповідала конкретна особа чи спеціальний відділ

Список використаних джерел

1. Петрик О. А. Аудит розрахунків з оплати праці та інших виплат працівникам: вимоги до організації та методики / О. І. Петрик, Н. Б. Шульга // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 12. – С.47-55.

ОРГАНІЗАЦІЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Федорук І.В.

студентка групи Б-931

Хмельницького кооперативного коледжу ХКТЕІ

Лопатовська О.О.

викладач облікових та фінансових дисциплін

Хмельницького кооперативного коледжу ХКТЕІ

У ринковій економіці головним фактором стабільного розвитку суспільства є посилення матеріальної зацікавленості працівників у підвищенні результативності діяльності на основі забезпечення тісного взаємозв'язку розмірів доходів працюючих з кількістю і якістю витраченої ними праці. Зростання ролі матеріальної зацікавленості обумовлено тим, що в умовах ринкової економіки підприємства шукають нові моделі оплати праці, які ламають зрівнялівку й дають простір розвитку особистої матеріальної зацікавленості.

Заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому вираженні, що виплачують працівнику за виконану ним роботу. Її розмір залежить від складності й умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці і господарської діяльності підприємства і максимальним розміром не обмежується.

Раціональна організація оплати праці працівників здійснює значний вплив на ефективність виробництва і економічну самостійність підприємства. Витрати на оплату праці є одним із основних елементів собівартості продукції (робіт, послуг), тому облік заробітної плати займає важливе місце у системі бухгалтерського обліку кожного підприємства.

Законодавство встановлює мінімальний розмір заробітної плати, який призначається за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може

проводиться оплата за виконану працівником місячну, погодинну норму праці. До мінімальної заробітної плати згідно з діючим Кодексом законів про працю не включаються доплати за роботи в надурочний час, у важких, шкідливих умовах праці, на роботах з особливими умовами та умовами підвищеного ризику для здоров'я, а також премії, матеріальна допомога. Розмір мінімальної заробітної плати встановлюється щорічно під час затвердження Державного бюджету України на поточний рік.

До факторів, що впливають на розмір мінімальної заробітної плати належать:

1. Попит і пропозиція. Загальний рівень заробітної плати в першу чергу залежить від попиту і пропозиції на робочих певних спеціальностей, певної кваліфікації в певний момент часу.

2. Вік. На рівень заробітної плати істотний вплив має вік людини. За статистикою найбільш зацікавлені в зростанні заробітної плати працівники у віці від 24 до 45 років.

3. Стать працівника. Як правило, жінки не претендують на чоловічий заробіток, багато з них вибирають професії вчителів, лікарів, соціальних працівників тощо, розмір заробітної плати у яких нижче.

4. Форма оплати праці прийнята на підприємстві. Підвищення ролі висококваліфікованої праці в умовах застосування новітньої техніки і передової технології викликає до життя нові форми заробітної плати і доходів працівників найманої праці в розвинених країнах.

5. Стимулювання праці. Розміри різних бонусів і премій в розвинених країнах можуть досягати до 30-40% середньомісячної заробітної плати.

6. Законодавство. У безлічі розвинених країн законодавчо встановлений мінімум заробітної плати, тобто розмір оплати праці нижче якого заробітна плата не може бути в жодного співробітника.

7. Профспілки. На величину заробітної плати (у бік її підвищення) впливають профспілки шляхом обмеження пропозиції праці (встановлення імміграційних бар'єрів, заборона приймати на роботу не членів профспілки,

лімітування навантаження за день, інтенсивності праці тощо); тиску при укладанні колективних договорів, де встановлюється ставка заробітної плати; боротьби з монополізацією виробництва, що має тенденцію зниження ставки заробітної плати; сприяння зростанню тих видів виробництва, які припускають збільшення зайнятості і зростання попиту на працю.

Отже, держава здійснює регулювання оплати праці працівників підприємств шляхом встановлення розміру мінімальної заробітної плати, інших державних норм і гарантій тощо.

Підприємство розробляє власну організаційну структуру і визначає штатну чисельність працівників, які закріплюються в штатному розписі. В цьому документі зафіксовані всі структурні підрозділи підприємства, посади, що вводяться, і кількість штатних одиниць по кожній посаді. Штатний розпис узгоджується з головним бухгалтером і затверджується директором підприємства, який в грифі вказує загальну штатну чисельність і місячний фонд заробітної плати.

Для підприємств, які направляють свою діяльність на досягнення високого рівня конкурентоздатності й ресурсозбереження, можна запропонувати модель системи гнучкого фондозабезпечення на основі багаторівневої тарифної сітки. Такою системою передбачається можливість зміни тарифу залежно від трудових досягнень колективу, які відображаються у зменшенні собівартості продукції завдяки економії сировини та матеріалів, підвищенні продуктивності праці, а також розкриття індивідуальних здібностей кожного працівника.

Отже, на підприємствах України система управління оплатою праці недосконала і залежить від особливостей розвитку національної економіки. На деяких підприємствах існують лише окремі напрями вдосконалення оплати праці; дуже багато залежить від законодавчих актів, спрямованих на регулювання відносин у сфері оплати праці; також економічна ситуація в країні змушує підприємства вести помірковану політику щодо систем мотивації і заохочення персоналу. Тому ефективне управління оплатою праці

є сьогодні важливою проблемою практично для всіх підприємств нашої держави.

Сьогодні неприпустимо низька оплата праці не дозволяє підвищити її продуктивність, гальмує зростання ефективності виробництва, знижує конкурентоспроможність вітчизняної продукції.

Основні напрямки формування ефективної заробітної плати на підприємствах мають включати: дотримання конституційних прав і свобод людини на працю, яку вона вільно обирає; забезпечення підвищення ціни робочої сили з метою самодостатнього і якісного її відтворення; створення дієвого механізму формування мінімальної заробітної плати; введення системи диференційованого встановлення мінімальної заробітної плати у відповідності з важкістю праці; забезпечення індивідуалізації в організації заробітної плати; посилення її залежності від рівня кваліфікації і складності умов праці; застосування сучасних мотиваційних механізмів високопродуктивної праці; створення оптимального механізму формування та регулювання оплати праці від результатів фінансово-господарської діяльності.

Взагалі концептуальний варіант реформування заробітної плати має передбачити здійснення низки послідовних, тісно пов'язаних з іншими складовими реформування економіки заходів, зокрема інвестиційної, податкової, фінансово-кредитної та бюджетної політики, а також зміни у системі соціального забезпечення та допомоги, що дозволить у майбутньому вийти на європейський рівень, як заробітної плати, так і пенсії.

Список використаної літератури

1. Гудзь Н. В. Бухгалтерський облік : навч. посібник для вчз / Н. В. Гудзь, П. Н. Денчук, Р. В. Романів ; М-во освіти і науки України. - 2-ге вид., перероб. і допов. - К. : Центр учб. літ., 2016. - 424 с.
2. Закон України від 24.03.1995 р. №17 "Про оплату праці".
3. Максимова В. Ф. Бухгалтерський облік: Підручник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 6.050100 «Облік і аудит» – Одеса: ОНЕУ, 2012.– 670 с.

МОДЕЛІ ФОРМУВАННЯ МЕНЕДЖМЕНТ-ЗВІТНОСТІ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ходзицька В.В.,

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку

*і оподаткування ДВНЗ «Київський національний
економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

В умовах євро інтеграційних процесів дія характерних умов господарювання, які ґрунтуються на дії законів ринку та конкурентної боротьби, змушують українські підприємства швидко адаптуватись до змін ринкового середовища, уникати необґрунтованого ризику, приймати стратегічні управлінські рішення щодо використання всіх наявних ресурсів. Ефективність ведення будь-якого бізнесу багато в чому залежить від досконалості економічних механізмів, які достатньою мірою відповідають поточним економічним умовам, основою яких є якісний аналітичний і бухгалтерський супровід - джерело для прийняття ефективних стратегічних управлінських рішень.

Сукупні форми подання релевантної інформації формують цілу систему менеджмент - звітності. Ця система може містити документи, звіти, інструкції, статuti. Менеджмент звітність є комплексом тісно пов'язаних інформаційних і розрахункових показників, який представляє функціонування підприємства як окремого суб'єкта господарської діяльності, згрупованим як у цілому для підприємства, так і з точки зору його структурних підрозділів.

Визначення узагальненої мети формування управлінської звітності засноване на класифікації управлінської звітності. Надання інформації користувачам здійснюється відповідно до їх запитів для прийняття ефективних управлінських рішень. Необхідно також враховувати

потреби керівництва підприємства, здатність отримувати і групувати наявну інформацію, враховуючи різні фактори.

На відміну від звичайної внутрішньої звітності, менеджмент-звітність має більш широкі можливості налаштувань і масштабів інформаційного забезпечення для прийняття управлінських рішень. Управлінська звітність поглине усю систему внутрішньої звітності виробничого підприємства. Принципи менеджмент-звітності визначаються клієнтами і різними факторами (традиційними, загальними, економічними, бухгалтерськими, юридичними тощо), які визначають мету, завдання тощо.

Іншим важливим компонентом моделювання менеджмент-звітності є організаційна структура формування управлінської звітності виробничого підприємства. Організаційний аспект концепції повинен відображати оптимальні етапи заходів для створення управлінської звітності з урахуванням результатів її використання. Організація формування управлінської звітності повинна розглядатися на рівні реалізації і рівня застосування. Заходи щодо впровадження управлінської звітності на підприємстві повинні відбуватися крок за кроком і вирішувати конкретні завдання на кожному етапі.

Першочерговим кроком до оптимізації структури менеджмент-звітності є застосування інформаційних технологій у процесі формування управлінської звітності виробничого підприємства. Необхідно також враховувати вимоги до специфікації програмного забезпечення, розробленого для системи автоматизації, а також тестування стадій представлення системи управлінської звітності на підприємстві. Такий концептуальний підхід до створення системи дозволяє послідовно врегулювати низку заходів, які виникають при впровадженні системи управлінського обліку в організації діяльності виробничого підприємства.

Таким чином, управлінська звітність в системі управління виробничим підприємством є тією складовою, яка дає можливість швидко і з високим ступенем деталізації інформувати зацікавлених осіб про діяльність

компанії у всіх її аспектах. Концептуальні засади формування менеджмент-звітності повинні значною мірою сприяти задоволенню інформаційних потреб управління, засновані на їх поетапній підготовці у процесі застосування інформаційних технологій, а також сприятимуть вирішенню завдань теоретичного та практичного змісту.

Разом з тим вона є інструментом підведення підсумків щодо інформаційного забезпечення управління підприємством на всіх рівнях для прийняття ефективних рішень. Відсутність унікальної системи внутрішньої менеджмент звітності зумовило формування звітних форм по кожному предмету управління в індивідуальному порядку. Це пов'язано із особливостями виробництва і господарської діяльності виробничого підприємства, а також із потребами внутрішніх користувачів інформації.

Застосування персоналізованих форм управлінської звітності сприятиме підвищенню достовірності інформації та здійсненню контролю, як за рахунок фінансових, трудових так і інших видів ресурсів для прийняття управлінських рішень. Очікується, що у результаті застосування наведених концепцій менеджмент-звітності, як основи для прийняття ефективних управлінських рішень, значно оптимізуються можливості конкурентоспроможності та прогнозування подальшого розвитку виробничих підприємств.

Список використаних джерел

1. Теория Activity Based Costing [Електронний ресурс] / Ю.М. Глинский. – Режим доступу: http://www.iteam.ru/publications/finances/section_50/article_988.
2. Теорія обмежень доктора Голдратта [Електронний ресурс] / С. Альошина [та ін.]. – Режим доступу: <http://osvita.ua/add-education/articles/tehnol/9302/>.
3. Шанк Дж. Стратегическое управление затратами: Пер. с англ. / Дж. Шанк, В. Говиндараджан. – СПб.: ЗАО «Бизнес Микро», 1999. – 288 с.
4. *Bojar W. Systemy zintegrowane zarzadzania jako narzedzia wspomagajace procesy logistyczne w biznesie / W. Bojar, K. Woźnicka // Logistyka – nauka. – 2012. – № 6. – pp. 688-695.*

5. How To Achieve a Six Sigma Quality Standard [Електронний ресурс] / К. Jennifer. – Режим доступу: http://www.ehow.com/how_7552085_achieve-six-sigma-quality-
6. Strategy Maps: How to Link Strategic Objectives to Operational Initiatives [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.intrafocus.co.uk/strategymaps/> Ralph Smith/
7. Swarm intelligence [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://en.academic.ru/dic.nsf/enwiki-/397693//>
8. Theory of constraints Reference for Business Encyclopedia of Business, 2nd ed Read more: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.referenceforbusiness.com/management/Str-Ti/Theory-of-Constraints.html#ixzz2SuIqykfh>.

ПОБУДОВА ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

*Ястремський М.М.,
магістр групи ЕКМ-12-1,
Хмельницького національного університету*

*Сорока Л.О.,
студентка групи ФБс-15-1,
Хмельницького національного університету*

*Науковий керівник: Проскурович О.В.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри автоматизованих
систем і моделювання в економіці,
Хмельницького національного університету*

Сьогодні, економічний розвиток будь-якого підприємства, переважно залежить від його фінансової діяльності, динамічності інфляційних процесів, надійності його партнерів, організаційно-правових умов його функціонування. Все це, вимагає застосування системного підходу, як до оцінки діяльності самого господарюючого суб'єкта так і до оцінки його

фінансового стану. Комплексне його дослідження дозволяє підвищити ефективність управління торговельного підприємства та мінімізувати негативний вплив дії зовнішніх та внутрішніх факторів. Зважаючи на різноманіття фінансових процесів, велику кількість показників, що характеризують фінансовий стан та відмінності щодо їх граничних оцінок, доцільним є застосування інтегрального показника для оцінки фінансового стану торговельного підприємства.

В економічній літературі, достатньо висвітлені питання аналізу фінансового стану, проте, діагностування фінансового стану торговельного підприємства на основі інтегральної оцінки потребує подальшого дослідження.

Аналіз існуючих методів, інтегральної оцінки фінансового стану підприємства, свідчить про значну суперечність у трактуванні як самих показників так і підходів до їх оцінок. Тому, узагальнена оцінка повинна враховувати найважливіші параметри діяльності торговельного підприємства за показниками фінансового стану.

В роботі [1] обґрунтовано існуючі підходи до методики проведення інтегральної оцінки фінансового стану підприємства (таблиця 1).

Таблиця 1

Підходи до інтегральної оцінки фінансового стану підприємства [1]

Автор	Зміст підходу
Т.М. Бойчак	Розрахунок інтегрального показника проводити за фінансовою стійкістю і платоспроможністю підприємства
П.М. Григорук, І.С. Ткаченко	Під інтегральним показником розуміють певний умовний числовий вимірювач латентної якості досліджуваного явища.
С.О. Іщук	Пропонує застосовувати три інтегральних показники оцінки результатів: господарської діяльності, фінансової діяльності та фінансово-господарської діяльності
М.І. Лагун	Застосовує системний підхід до формування комплексу показників фінансового стану компаній, наводить перелік часткових показників фінансового стану для більш поглибленого аналізу
В.С. Михайлов, О.Б.	Оцінка фінансового стану за рейтинговою експрес-оцінкою шляхом порівняння досліджуваного підприємства за показниками рентабельності, ефективності управління,

Хотетовська	ділової активності, ринкової стійкості, ліквідності з еталонним підприємством
А.О. Музиченко	Передбачає використання методу головних компонент, що дозволить виявити латентні першопричини, які пояснюють кореляцію між ознаками та змістовно інтерпретуються у рейтинговій оцінці фінансового забезпечення розвитку підприємства
І.М. Сафронська, Г. С. Белай	Комплексна оцінка фінансового стану підприємства на основі інтегрального показника

Застосувавши системний підхід до інтегральної оцінки фінансового стану торговельного підприємства, слід оцінити фінансові коефіцієнти поєднані у певні групи за економічним змістом, їх співвідношення та структуру [2]. За ієрархічністю формуються блокові сегменти у комплексній оцінці фінансового стану підприємства. Ця структура складається з інтегрального показника, трьох блоків, кожен з яких розбивається на підблоки, які в свою чергу на ряд груп, а останні на деталізовані показники, за допомогою яких визначається його рівень. На найнижчому рівні цієї ієрархії знаходяться вартісні показники балансу та фінансові результати торговельного підприємства, надалі деталізовані одиничні властивості фінансового стану – фінансові коефіцієнти (28 коефіцієнтів згруповані у такі показники: майнового стану, ліквідності і платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності). Вершиною ієрархії є інтегральний показник оцінювання фінансового стану торговельного підприємства.

Для одиничної оцінки окремих властивостей показників фінансового стану застосовують функціональну залежність між фактичними та еталонними (нормативними – скорингованими) значеннями фінансових коефіцієнтів. Для встановлення рівня відповідності фінансових показників їх нормативам надають скорингову оцінку одиничних показників. Для оцінки характеру зміни фінансового стану в якості еталону використовують значення коефіцієнтів, досягнутих торговельним підприємством в базовому періоді, отримуючи при цьому динамічну одиничну оцінку показника. Для одержання узагальнюючих даних про рівень відповідності одиничних

показників нормативним значенням і про динаміку одиничних показників, їх оцінки варто представити у вигляді інтегральних оцінок, як добуток одиничних оцінок скорингового та динамічного типів. Методика оцінки кожного одиничного показника спрямована на покращення фінансового стану. При цьому, значення оцінок більші за одиницю свідчать про поліпшення фінансового стану торговельного підприємства щодо обраного еталона і навпаки.

Оцінка узагальнюючих властивостей фінансового стану ґрунтується на поєднанні їх відповідних інтегральних одиничних оцінок. Комплексна оцінка фінансового стану торговельного підприємства синтезує узагальнюючі оцінки з урахуванням їх вагомості. Її варто проводити із використанням табличного процесора, що містить: абсолютні показники фінансового стану підприємства протягом аналізованого періоду; розрахунок одиничних оцінок динамічного та скорингового типів показників фінансового стану; аналіз узагальнюючих і комплексних оцінок фінансового стану підприємства.

Список використаних джерел

1. Прядко В. В. Вдосконалення методики оцінки фінансового стану підприємств у контексті регулювання їх економічної поведінки в мінливому середовищі / В. В. Прядко, В. К. Євдокименко, Е. О. Юрій, М. В. Карвацький // Регіональна економіка.– 2012.– №1. – С.69-80
2. Лагун М. І. Методика системного підходу до формування комплексу показників фінансового стану підприємства / М. І. Лагун // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 6. – С. 40-43.

Секція 2

Облік і аудит проблеми теорії методології і організації

РОСІЙСЬКІ БАНКИ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Агрес О.Г.,

к.е.н., в.о. доцента кафедри фінансів,

банківської справи та страхування

Львівського національного аграрного університету

Банківська система України перебуває у досить важкому становищі. Найбільш впливовими важелями, які виводять її з рівноваги назвемо, перш за все, це війна на сході країни, високий рівень інфляції, постійне коливання курсу валют, що у свою чергу знецінює національну валюту. До чого це все призводить. Та до нестабільної економіки. Проте у банківському секторі відбуваються зміни, як позитивні так і негативні. До позитивних віднесемо скорочення кількості банків, тим самим залишивши на фінансовому ринку стабільні банківські установи, які викликать певну довіру у населення, тим самим збільшуючи свої кредитні портфелі. Основним негативним чинником при даній ситуації є присутність банків з російським капіталом.

РНБО 15 березня 2017 року, доручила Національному банку і Службі безпеки проаналізувати діяльність банківських установ, в капіталі яких є частка державних банків РФ, і протягом доби внести відповідні пропозиції, зокрема про введення щодо них санкцій.

Національний банк пропонує РНБО заборонити українським банкам з державним російським капіталом здійснення фінансових операцій на користь материнських банків. Санкції пропонується застосувати відносно Сбербанку, Промінвестбанку, ВТБ, БМ Банку та VS Банку [1]. Ці банки належать державним російським банкам: "Внешэкономбанку", "Сбербанку" і ВТБ. У банках із російським держкапіталом зосереджено майже 150 мільярдів кредитного профілю.

Причиною санкцій стало обслуговування цими банками в Росії громадян за паспортами самопроголошених "ДНР" і "ЛНР". Це стало можливим після підписання відповідного указу президентом РФ Володимиром Путіним.

За даними НБУ, на 1 січня українські громадяни загалом довірили банкам з державним російським капіталом понад 22 мільярди гривень, а підприємства - 15,5 мільярда гривень. Водночас ці банки надали кредитів підприємствам на більш ніж 80 мільярдів гривень, а громадянам - 1,6 мільярда гривень.

Українських клієнтів цих банків санкції не стосуються. "Банки нікуди не зникають, вони продовжують працювати. Запропоновані санкції не вплинуть на українських клієнтів",- повідомила заступниця голови НБУ Катерина Рожкова [2].

На сьогоднішній день українські банки з державним російським капіталом працюють в рамках пруденційних норм, вони докапіталізовані. З точки зору наглядових вимог у НБУ нема претензій до цих банків, вони працюють в звичайному режимі, обслуговуючи всіх своїх клієнтів. Банки нікуди не діваються, вони продовжують працювати в законодавчому полі України. НБУ сподівається, що потенційний вихід цих банків з ринку буде здійснено цивілізованим шляхом: або шляхом продажу, або шляхом поступового виконання зобов'язань перед клієнтами.

Санкції передбачають, що ці українські банки не зможуть повертати гроші своїм російським акціонерам та проводити інші фінансові операції з ними. Їм забороняється здійснювати операції з погашення міжбанківських кредитів, надавати депозити, погашати субординовані борги, виплачувати дивіденди і відсотки та проводити інші операції. Зі сторони України це справді досить сміливий та рішучий крок щодо РФ.

Список використаних джерел

1. НБУ. Огляд банківського сектору, жовтень 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>
2. Російські банки мають зменшити присутність в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dw.com/uk/>

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

*Белікова Є. С.,
студентка групи ФБ(с)- 51,
Хмельницький кооперативний
торговельно-економічний інститут
Науковий керівник: Надієвець Л. М.*

Розвиток ринкових відносин та інтеграція України у світове економічне співтовариство потребують нових підходів до управління економікою як на макрорівні, так і на рівні окремих підприємств. Особливого значення набувають проблеми створення таких механізмів управління фінансами підприємств, які б відповідали ринковим умовам господарювання та забезпечували достатній рівень їх платоспроможності, ліквідності, прибутковості. У цьому контексті важливим є ефективне управління оборотними активами.

Відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» оборотні активи – гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу [1]. З метою більш ґрунтовного розуміння змісту поняття «оборотні активи» та для цілей економічного аналізу пропонуємо наступне його визначення: оборотні активи – це

авансована вартість частини оборотних активів підприємства для забезпечення безперебійного кругообігу, які послідовно змінюють свою функціональну форму у вигляді засобів сфери виробництва та сфери обігу. Запропоноване визначення цього поняття більш повно розкриває економічну природу оборотних активів і дає змогу відокремити їх від інших понять.

Управління оборотними активами на підприємстві є одним з найважливіших завдань ефективного функціонування будь-якого підприємства, через те, що процеси виробництва та реалізації продукції супроводжуються рухом фінансових ресурсів. Правильна організація обліку і управління оборотними активами підвищить ефективність діяльності підприємства, забезпечить його ліквідність та платоспроможність.

Управління оборотними активами – це визначення оптимальної величини, розробка варіантів фінансування та забезпечення ефективності їх використання. Оптимальна величина оборотних активів повинна з однієї сторони забезпечувати безперебійне ефективне функціонування підприємства, з іншої – мінімізувати наявність недіючих поточних активів [2, с. 127].

Забезпечення ефективності управління оборотними активами передбачає врахування методологічних засад, на яких цей процес базується, обґрунтування зовнішніх та внутрішніх чинників, що впливають на нього, й визначення його ролі і місця в системі управління фінансами підприємства (рис. 1).



Рис. 1. Чинники, що здійснюють вплив на ефективність використання оборотних засобів підприємства [3]

В умовах ринкової економіки найбільшого значення для підприємств промисловості набувають такі внутрішні чинники, як взаємовідносини підприємства з контрагентами – постачальниками сировини і матеріалів, а також зі споживачами готової продукції. Від ступеня налагодженості контактів з даними контрагентами безпосередньо залежать величини запасів сировини, матеріалів, готової продукції на складах, дебіторській заборгованості. Крім того, величина оборотних активів залежить від своєчасності розрахунків з постачальниками, оскільки при погашенні кредиторської заборгованості перед контрагентами, підприємству відшкодовується сплачений ПДВ, що у свою чергу, зменшує величину оборотних засобів на дану величину.

Управління оборотними активами – це дуже складний процес, що визначається такими завданнями, як: збільшення обігу оборотних активів;

формування достатнього обсягу оборотного капіталу, що застосовується в операційному процесі; поліпшення ефективності структури оборотних активів; збільшення ліквідності, конкурентоспроможності та платоспроможності підприємства. Під системою управління оборотними активами необхідно усвідомлювати сукупність відокремлених, але пов'язаних між собою елементів, що забезпечують цілеспрямований вплив на об'єкт управління, шляхом реалізації функцій управління через використання комплексу методів управління з метою забезпечення належного рівня фінансової стійкості, платоспроможності та ліквідності підприємства [4, с. 70-71]. Тому ми вважаємо, що систему управління оборотними активами можна визначити як систему цілеспрямованих та узгоджених взаємозв'язків між суб'єктом та об'єктом управління шляхом реалізації функцій управління із використання сформованих методів, засобів, механізмів і фінансово-економічних інструментів аналізу, дослідження, перетворення пов'язаних між собою процесів розподілу, формування, використання, контролю оборотних активів і джерел їх фінансування за обсягом, структурою та складом за умови врахування внутрішніх та зовнішніх загроз та з метою підвищення рівня фінансової стійкості.

Отже, управління оборотними активами в першу чергу має передбачати визначення оптимальної величини, розробку варіантів фінансування та забезпечення ефективності їх використання. Оптимальна величина оборотних активів повинна з однієї сторони забезпечувати безперебійне ефективне функціонування підприємства, з іншої – мінімізувати наявність недіючих поточних активів.

Список літератури

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 р. № 73. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

2. Швець Ю. О. Управління оборотними активами підприємств / Ю. О. Швець, А. В. Скворцова // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – 2015. – №13. – С. 127-130.

3. Кулакова С. Ю. Методологічні аспекти управління оборотними засобами підприємства [Електронний ресурс]. / С. Ю. Кулакова, Д. М. Лозовський // Ефективна економіка. – 2013. – №11. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.

4. Серік Ю. В. Управління оборотними активами підприємства / Є. В. Серік // Економіка і управління. – 2013. – №4. – С. 69-75.

ПІДХОДИ ДО УТВОРЕННЯ СТРАХОВИХ ГРУП

Біла Д.В.

аспірант

Київський національний торговельно-економічний університет

Науковий керівник: Єрмошенко А.М.,

проф.. д.е.н., професор кафедри фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

Глобалізація все більше впливає на страхову галузь, страховики утворюють об'єднання із іншими фінансовими та не фінансовими, працюють не тільки на страховому, але і конкурують на кредитному та інвестиційному ринках. Страховий ринок України також є вельми привабливим регіоном для експансії капіталу, особливо після 2013 року, коли вступили в дію законодавчі зміни щодо усунення бар'єрів для іноземних страховиків. На теренах України працюють страхові компанії з іноземним капіталом, які входять до глобальних систем значимих фінансових інститутів та вважаються страховими групами.

В «Загальних засадах нагляду за міжнародними страховими групами» [3] розроблених Міжнародною асоціацією страхових наглядів дано визначення страхової групи: страхова група, яка здійснює тільки страхову діяльність; фінансовий конгломерат, який включає і інші фінансові

інститути, але переважаючою є страхова діяльність; частина фінансового конгломерату, в якому переважають нестрахові фінансові інститути; частина диверсифікованого конгломерату, включаючи нефінансові компанії.

Офіційне визнання об'єднань лежить в правовому полі, а науковці розглядають три підходи утворення фінансових груп, які можливо розповсюдити і на страхові групи: дозвільний, змішаний, самостійний [2].

В Україні процес визнання страхової групи доцільно віднести до змішаного підходу: ініціювання вказаного процесу можливо як зі сторони страховика так і зі сторони регулятора, який приймає рішення про ідентифікацію групи на основі наглядових суджень. Практика ідентифікації страхової групи з'явилась у правовому полі після прийняття розпорядження Нацкомфінпослуг від 12.11.2015 р. № 2724 [1].

Утворення страхових груп в Республіці Казахстан здійснюється за дозвільним підходом, де орган нагляду на основі аналізу поданих заявником документів вирішує питання щодо можливості формування групи та в разі позитивного рішення – надає згоду на її створення. Регулятор визначає можливість заявника виконувати групові нормативні вимоги, а також можливість сформувавши систему управління ризиками і підтримувати систему внутрішнього контролю усіх учасників групи.

Для страхового ринку США характерний самостійний підхід утворення страхових груп, так як законодавством не передбачені будь які обмеження на цей процес.

На Україні процес офіційного визнання страхових груп започаткували страховики з іноземним капіталом, які є міжнародними страховими групами. Проте процес самовизначення страхових груп іде достатньо повільно, хоча вони можуть нести специфічні загрози, оскільки під час розширення обсягів їх діяльності можливо виникнення неконтрольованих фінансових ризиків.

Список використаних джерел

1. Положення про порядок нагляду на консолідованій основі за небанківськими фінансовими групами, переважна діяльність у яких здійснюється фінансовими установами, нагляд за якими здійснює Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг: Розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 12.11.2015 № 2724 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1511-15/paran51#n51>
2. Тарасова О. Механизм консолидированного надзора за банковской деятельностью и его инструменты / О. Тарасова // Банкаўскі веснік, чэрвень 2009. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbrb.by/bv/articles/1608.pdf1>.
3. Common Framework for the Supervision of Internationally Active Insurance Groups (Revised draft) / IAIS. – September 2014. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://iaisweb.org/view/element_href.cfm?src=1/23156.pdf

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Богач В. О.

студентка групи ФКс-15-1

Хмельницького національного університету

Науковий керівник: Доценко І. О.

*к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської
справи та страхування Хмельницького національного університету*

Враховуючи євроінтеграційні наміри України і прискорюючи їх практичну реалізацію для подальшого ефективного функціонування національних підприємств малого бізнесу перш за все необхідно провести модернізацію існуючої системи менеджменту, враховуючи накопичений позитивний досвід в цій сфері малих підприємств ЄС.

Основними причинами, які перешкоджають розвиткові малого і середнього бізнесу є: дефіцит внутрішніх фінансових ресурсів та складність доступу до зовнішніх джерел фінансування та залучення інвестицій; неналежний рівень розвитку інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва; недосконалість механізму партнерства між державою та малим і середнім підприємництвом; низький рівень активності суб'єктів малого і середнього підприємництва щодо захисту власних інтересів; неналежний рівень інформаційного, консультативного та методичного забезпечення підприємницької діяльності, недосконалість системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для суб'єктів малого і середнього підприємництва; низький рівень залучення молоді та сільського населення до малого і середнього підприємництва та ін. Для усунення вищезазначених проблем пропонуються напрями, які тісно

пов'язані з державною політикою у сфері розвитку малого підприємництва в Україні [1].

У ст. 16 Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» зазначається, що фінансова державна підтримка надається за рахунок державного та місцевих бюджетів. Основними її видами є: часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами, що надаються на реалізацію проектів суб'єктів малого і середнього підприємництва, а також лізингових, факторингових платежів та платежів за користування гарантіями; надання – гарантії та поруки за кредитами суб'єктів малого і середнього підприємництва; кредитів, у тому числі мікрокредитів, для започаткування і ведення власної справи; позик на придбання і впровадження нових технологій; компенсація видатків на розвиток кооперації між суб'єктами малого і середнього підприємництва та великими підприємствами; фінансова підтримка впровадження енергозберігаючих та екологічно чистих технологій; інші види фінансової підтримки не заборонені законодавством [2].

Для поліпшення бізнес-клімату малого бізнесу і створенню умов для його розвитку була прийнята Європейська Хартія малих підприємств, згідно до якої малі підприємства розглядаються як основа європейської економіки, а також як одна з основних рушійних сил інновацій, зайнятості, соціальної та локальної інтеграції до Європи [3].

На перший погляд, напрями державної підтримки розвитку малого підприємництва в національній і європейській практиці по багатьом аспектам є подібними, але результати від їх практичного впровадження і вплив на покращення фінансового стану підприємств суттєво відрізняються.

Прискорення реалізації євроінтеграційних намірів України потребує також використання можливостей входження малих підприємств в зону вільної торгівлі між Україною і ЄС, та прийняття участі в європейських програмах «Конкурентоспроможність малих і середніх підприємств» і «Горизонт-2020».

В умовах дефіциту коштів державного і місцевих бюджетів на реалізацію заходів, передбачених в напрямках державної політики та стратегічних програмах розвитку суб'єктів малого і середнього підприємництва суттєва фінансова допомога надається Україні Європейським Союзом. Зокрема, 55 млн євро виділено ЄС в рамках програми EU Support to Ukraine to Re-launch the Economy для створення в 15 регіонах центрів розвитку бізнесу та 40 млн євро для фінансування фонду гарантування кредитів [4].

Отже, з викладеного вище, можна зробити висновки, що на відміну від країн ЄС, малі підприємства України займають незначну частку у формуванні ВВП держави. Розвиток малого підприємництва в Україні знаходиться в незадовільному стані.

Список використаних джерел

1. Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 роки [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України; Розпорядження, Концепція від 28.08.2013 № 641. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/641-2013-p>
2. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні [Електронний ресурс] / Верховна Рада України; Закон від 22.03.2012 № 4618-VI Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>
3. Європейська хартія малих підприємств [Електронний ресурс] / Європейський Союз; Хартія, Міжнародний документ від 19.06.2000 Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994_860
4. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Бондарук А.В.,

студентка групи СКБФК-21

Науковий керівник: Осадчук Ю.М.,

викладач кафедри фінансів, обліку та аудиту

Хмельницького кооперативного

торговельно-економічного інституту

Для сталого економічного розвитку та підвищення рівня життя і добробуту кожної країни, підтримання соціальної стабільності в суспільстві, забезпечення держави інвестиційними ресурсами, зниження навантаження на бюджетну систему неможливе без ефективного функціонування страхового ринку.

Найсуттєвішими проблемами, що стримують розвиток вітчизняного страхового ринку є:

1. недосконалість нормативно-правового регулювання у сфері страхування;
2. нерозвиненість ринку страхування життя та інших видів особистого страхування;
3. низька платоспроможність потенційних споживачів страхових послуг та їх недовіра до інституту страхування;
4. факти шахрайства та нехтування правами страхувальників з боку окремих страховиків.

В Україні до цього часу не створені законодавчі засади для впровадження інвестиційного й обов'язкового медичного та пенсійного страхування. Нерозвиненими залишаються такі сфери страхування, як аграрні, екологічні та катастрофічні ризики. Рівень капіталізації більшості

страхових компаній є досить низьким.

Окреслені проблеми страхового ринку України дозволяють визначити основні напрями та перспективи його розвитку. Основні з них такі:

- удосконалення законодавчої бази подальшого розвитку страхової діяльності;
- створення конкурентного середовища і вдосконалення організаційної структури ринку;
- урахування досвіду й особливостей розвитку страхових ринків розвинених країн;
- сприяння розвитку страхового посередництва;
- створення умов для розвитку інфраструктури страхового ринку;
- створення єдиного реєстру страхових агентів, що дасть можливість мінімізувати кримінальні схеми на ринку страхування;
- забезпечення високого рівня страхової культури населення [1].

На сьогоднішній день, на мою думку, більш значними факторами впливу на страховий ринок України є:

1. Анексія Криму - Крим в регіональній структурі страхового портфеля по ринку займав в середньому близько 10% страхових платежів. Треба відзначити, що разом з «виходом» з Криму українських страхових компаній, скоротився як сам ринок страхування, так і фактичний розмір зобов'язань. Ми втратили і портфель договорів, і скоротили реальний портфель зобов'язань.

2. Бойові дії на Сході України - страхові потоки безпосередньо зі Сходу України зменшуються внаслідок скорочення бізнес-активності на цих територіях. Формально ж обсяг відповідальності залишається колишнім. Крім того, бойові дії призвели до зростання випадків страхових подій.

3. Газ - впливає на ринок страхування так само як і підвищення ціни на бензин. Можна прогнозувати економічний спад в країні, якщо не відновлять поставки газу за адекватною ціною.

4. Економічний спад - втрата Криму, АТО на Сході України, газовий

конфлікт, концентрація бізнесу в руках минулої влади - все це ланки ланцюга, який тягне країну до економічної кризи. Скорочення виробництва тягне за собою падіння доходів населення, а значить і їх витрат. Страхування далеко не сама пріоритетна стаття витрат для домогосподарств, що робить його досить уразливим.

5. Розрив відносин з Росією - це надає вагомий вплив на страховий ринок України, тому що частина українського страхового бізнесу безпосередньо належить російському капіталу. Не варто забувати - існує ще й російський ринок перестрахування.

6. Зближення із Заходом - з одного боку «підтягування» українських компаній до цивілізованих стандартів, але з іншого витіснення українських компаній з ринку.

На сьогоднішній день страховий ринок України продовжує зберігати великий потенціал зростання, він як і раніше цікавий міжнародним інвесторам. При цьому відсутність ефективних і необхідних законодавчих реформ гальмує процес його розвитку.

Страхування в Україні зможе активно розвиватися за умови наявності нормативно-правової бази, розробленої на основі міжнародних стандартів. Український страховий ринок необхідно зробити максимально доступним, прозорим і зрозумілим для населення. Сьогоднішня ситуація в країні хоч і не привела до обвалу економіки, але зумовила виникнення тривожних тенденцій. Тому потрібно підвищувати рівень захищеності громадян і підприємств різних форм власності від різних груп ризиків.

Список використаних джерел:

1. Науково-методичні засади стратегічного розвитку страхового ринку України [Електронний ресурс] : Інституційний репозитарій УАБС НБУ. – Режим доступу: <http://www.dspace.uabs.edu.ua/bitstream>.

2. Фурман В. М. Страховий ринок в Україні: проблеми становлення та стратегія розвитку [Текст] : автореферат дисертації / В. М. Фурман. – К.: Інститут економічного прогнозування НАНУ, 2016. – С. 36.

ТЕНДЕНЦІЇ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Борисюк О.В.

К.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Східноєвропейського національного
університету імені Лесі Українки

При зростанні зовнішнього боргу країна може потрапити не тільки в економічну, але й в політичну залежність від країни-кредитора. Тому в розвинутих країнах парламенти встановлюють різні обмеження для зовнішніх запозичень уряду. Крім того, зовнішні запозичення беруть одні уряди, а віддавати будуть інші уряди, що може негативно позначитися на їх політичному майбутньому.

Дослідженню проблематики державного боргу присвячені праці таких вчених як: Т.Г. Бондарук, Р.Н. Васишин, Т.М. Вахненко, В.Ю. Дудченко, Н.В. Зражевська, Т.Т. Ковальчук, В.А. Козюк, С.В. Львовчкін, В.В. Лісовенко Я.В. Онищук, О.Д. Рожко, Ю.О. Смоляр, Н.В. Царук, В.Г. Черепенко, В.В. Шпачук та інших.

До 2014 р. загальні показники стану зовнішнього боргу України не виглядали критично загрозливими: валовий зовнішній борг залишався на рівні менше ВВП країни, а сукупний борг сектору загального державного управління (ЗДУ) і борг центрального банку (НБУ) не перевищував 30% ВВП. Однак, криза 2014-2016 рр., і зумовлений нею обвал гривні, спричинили різке погіршення відносних показників заборгованості [2, с. 30]. Стрімка девальвація гривні упродовж 2014-2015рр. призвела до практичної неможливості зорієнтуватись на резерви країни з метою забезпечення покриття короткотермінових виплат за боргами, адже наприкінці 2014р. обсяг короткострокових боргів ледь не на порядок перевищував обсяг

резервів. Лише наповнення резервів у 2015 р. певним чином покращило ситуацію, хоча обсяги короткострокових боргів вчетверо перевищували величину резервів. Втім, зниження експорту визначалось погіршення покриття короткострокових боргів експортною виручкою, і на кінець 2015р. вперше за останнє десятиліття обсяги експорту були меншими, ніж виплати за короткостроковими боргами [1, с. 40].

На кінець 2015 р. рівень державного боргу України становив 79 % від ВВП. Загальна сума державного та гарантованого державою державного боргу становила близько 65,5 млрд. дол. США. Станом на 31.12.2016 р. державний борг збільшився на 5, 47 млрд дол. США і склав 70,97 млрд. дол. США (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка державного боргу протягом останніх років, млрд. дол. США

	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016
<i>Загальна сума державного та гарантованого державою боргу</i>	64,50	73,16	69,81	65,51	70,97
Державний борг	49,95	60,08	60,06	55,59	60,71
Внутрішній борг	23,81	32,15	29,24	21,17	24,66
1. Заборгованість за випущеними цінними паперами на внутрішньому ринку	23,43	31,78	29,06	21,06	24,57
2. Заборгованість перед банківськими та іншими фінансовими установами	0,38	0,36	0,18	0,11	0,09
Зовнішній борг	26,14	27,93	30,82	34,43	36,05
1. Заборгованість за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій	10,02	7,74	10,72	14,06	13,68
2. Заборгованість за позиками, одержаними від органів управління іноземних держав	1,14	0,91	1,04	1,36	1,68
3. Заборгованість за позиками, одержаними від іноземних комерційних банків, інших іноземних фінансових установ	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4. Заборгованість за випущеними цінними паперами на зовнішньому ринку	13,09	17,38	17,28	17,30	19,04

5. Заборгованість, не віднесена до інших категорій	1,89	1,90	1,78	1,70	1,65
--	------	------	------	------	------

* офіційні дані Міністерства Фінансів України

В таких умовах важливо обґрунтувати низку нових фінансових заходів у здійсненні фіскальної політики України на 2016 - 2020 роки, щоб, з однієї сторони, виконати умови МВФ, а, з другої сторони, не реалізувати в нашій країні “грецький” варіант виходу з боргової кризи, який в Греції затягнувся на 6 років. Він призвів в цій країні до зниження ВВП на 25%, значного безробіття (особливо - серед молоді) та масової міграції з Греції кваліфікованих працівників та підприємців. Важливо не допустити подібного сценарію в Українській державі, що вимагає обґрунтованого перегляду Меморандуму про співробітництво України та МВФ, оскільки його виконання призведе до подібної в Греції ситуації в нашій країні.

Список використаних джерел:

1. Борисюк О.В. Шляхи оптимізації державного боргу в сучасних умовах / Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки : журнал / уклад. Любов Григорівна Ліпич, Мирослава Богданівна Кулинич. – Луцьк : Вежа-Друк, 2015. – № 1. – с.39 – 43.
2. Борисюк О. В. До питання реструктуризації зовнішнього боргу України / О. В. Борисюк // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки : журнал / уклад. Любов Григорівна Ліпич, Мирослава Богданівна Кулинич. Луцьк : Вежа – Друк, 2015. - № 4. – с. 26 -31.
3. Карлін М. І. Управління державними фінансами: [навч. посібн.] / М. І. Карлін, О. В. Борисюк. – Луцьк : ПП Іванюк , 2013. – 273 с.
4. Статистична інформація щодо боргу. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/borg/statistichna-informacija-schodo-borgu>.

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Булигіна А. С.,

студентка групи ФК-42

Східноєвропейського національного університету

імені Лесі Українки

Науковий керівник: Борисюк О. В.,

к.е.н., доц. кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Східноєвропейського національного університету

імені Лесі Українки

Серед найскладніших завдань, які доводиться робити органам державної влади є прийняття Державного бюджету України. Щороку ускладнюється прийняття закону про державний бюджет. На практиці спостерігається не повне дотримання Верховною Радою вимог стосовно прийняття та затвердження цього закону, що створює значні недоліки в процесі проведення фінансової політики урядом держави, насамперед податкової.

Бюджетний процес — сукупність дій уповноважених осіб, на основі норм бюджетного права, органів державної влади та місцевого самоврядування щодо складання, розгляду, затвердження й виконання бюджету, а також зі складання, розгляду і затвердження звіту про його виконання; це інструмент стабілізації економіки і засіб контролю державних видатків[1].

Особливості функціонування бюджетної системи досліджено у працях наступних вітчизняних та зарубіжних науковців: В.Андрущенка, О.Василика, Л.Воронова, Т.Вахненко, А.Гриценка, І.Д'яконової, А.Ілларіонової, М.Карліна, Л.Клець, І.Мітюкова, М.Мацелика, Л.Омеляновича, А.Опря,

Ю.Пасічника, В.Протасова, І.Радіонової, О.Сунцової, В.Суторміної, В.Федосова, Н.Чала, С.Юрія та ін.

Від успішного складання та виконання бюджету залежить економічна та фінансова стабільність держави, соціальний рівень життя у державі.

З напрямом бюджетного процесу пов'язане й поняття бюджетного циклу. Бюджетний цикл охоплює діяльність органів державної влади й місцевого самоврядування починаючи з розробки й складання проекту акта про бюджет, його розгляду і затвердження, виконання та закінчуючи складанням, розглядом і затвердженням звітності про виконання відповідного бюджету, тобто бюджетний цикл охоплює всі стадії бюджетного процесу, у тому числі бюджетний період, і триває більше двох років.

У ході здійснення окремих етапів діяльності з бюджетом реалізуються бюджетні повноваження всіх суб'єктів бюджетних правовідносин. Отже, бюджетний процес є формою здійснення матеріальних бюджетних прав, що надані учасникам бюджетного процесу.

Всі ці суб'єкти наділені відповідними бюджетними повноваженнями, що реалізуються на відповідних стадіях бюджетного процесу. Діяльність цих органів повинна бути взаємоузгодженою і спрямованою на реалізацію дієвої бюджетної політики. Чітка координація дій всіх учасників бюджетного процесу та відповідальність кожного з них - є необхідною умовою ефективності бюджетного процесу.

На сьогодні бюджетний процес має ряд недоліків [2, 41]:

- існуюча дохідна база в бюджетах усіх рівнів не дає змогу здійснювати повне фінансування і задовольнити потребу в бюджетних коштах;
- вимушені заходи, щодо планування і виконання бюджету скорочують можливість розвитку бюджетних установ;
- бюджетний процес не забезпечує повного контролю за використанням бюджетних коштів.

На сучасному етапі розвитку України удосконалення бюджетного процесу залишається досить актуальним завданням, виконання якого дасть змогу успішно впроваджувати стратегічні цілі держави щодо економічного та соціального розвитку. Відповідно до цього потребує поліпшення кожна із стадій бюджетного процесу.

На основі цього ми можемо виділити такі напрями вдосконалення бюджетного процесу, згідно з якими необхідно [3, с. 22]:

- чітко розмежувати повноваження й відповідальність виконавчої та законодавчої гілок влади в процесі підготовки, затвердження та виконання бюджету;

- удосконалити діючі процедури підготовки та прийняття бюджету;

- мінімізувати утворення заборгованості в бюджетній сфері, шляхом перегляду процесу утворення зобов'язань за платежами до бюджету та їх погашення;

- посилити контроль за максимальним рівнем державного боргу та гарантійних зобов'язань уряду;

- конкретно встановити відповідальність розпорядників бюджетних коштів на всіх рівнях;

- забезпечити необхідні повноваження Міністерства фінансів для організації розробки та виконання державного бюджету.

Отже, бюджетний процес це не лише підготовка закону про виділення і надходження коштів за групами статей доходів та видатків бюджетів, але й постійний процес визначення пріоритетів держави, її завдань та функцій на певному етапі, розроблення відповідних цільових програм, визначення управлінських стратегій, оцінки ефективності використання бюджетних коштів, контролю за дотриманням бюджетного законодавства та виконанням бюджетних повноважень. Виходячи з цього необхідно постійно вдосконалювати бюджетний процес, особливо на даному етапі розвитку економіки України.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08 липня 2010 року № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Карлін М. І. Борисюк О. В. Управління державними фінансами: [навч. посіб.] / М. І. Карлін. – Луцьк : ПП Іванюк, 2013. – 273 с.
3. *Василик, О. Д. Теорія фінансів [Текст] : підручник / О. Д. Василик. - К. : НІОС, 2000. - 416 с.*

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

*Вільчинський Я. П.,
студент групи ФБ(м)- 51,
Хмельницький кооперативний
торговельно-економічний інститут
Науковий керівник: Надієвець Л. М.*

Незважаючи на сформовану систему державного регулювання ринку фінансових послуг, визначення та розподіл повноважень щодо регулювання, нагляду і контролю за діяльністю фінансових послуг, державне регулювання фінансового сектору економіки на сучасному етапі характеризується недостатньою ефективністю, відстає від сучасних тенденцій і вимог розвитку ринку.

Історія державного регулювання ринку фінансових послуг України розпочалася зі створення у 2002 р. Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України (з 2012 р. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг) (табл. 1).

Основними причинами регулювання ринку фінансових послуг є:

- гарантування учасникам фінансових відносин доступу до інформації, забезпечення її точності та своєчасності;
- підтримка фінансової стабільності;
- вдосконалення економічної політики;
- зниження загального ризику, який міжнародні інвестори пов'язують з конкретною країною;
- забезпечення оптимальності, раціональності та збалансованості діяльності фінансових інститутів [1, с. 51-52];
- залучення заощаджень населення в процес економічного розвитку;

- забезпечення захисту інтересів споживачів фінансових послуг та запобігання кризовим явищам;
- врівноваження інтересів учасників ринку фінансових послуг, **таких як держави, суб'єктів господарювання та домогосподарств для забезпечення стабільності функціонування як ринку фінансових послуг, так і фінансової системи країни в цілому;**
- ризиковість характеру діяльності фінансових посередників: невиконання ними своїх зобов'язань перед клієнтами може призвести до підриву авторитету кредитної системи в цілому;
- правовий захист інвесторів на ринку фінансових послуг, що може забезпечити лише держава [2, с. 18-19].

Таблиця 1.

Основні етапи розвитку державного регулювання ринку фінансових послуг в Україні

Етапи державного регулювання	Характеристика етапу
1	2
Перший етап: 2002 – 2008 рр. – становлення системи державного регулювання вітчизняного ринку фінансових послуг	Цей етап характеризується удосконаленням законодавчої бази фінансового ринку (зокрема щодо регулювання діяльності недержавних пенсійних фондів, кредитних спілок, створенням на правовому рівні нового його сегмента – ринку фінансових послуг (у 2002 р. створено Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг України як орган державного регулювання діяльності небанківських фінансових посередників): ЗУ «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» від 05.04.2001 р. №2346-III; ЗУ «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 р. № 2664; ЗУ «Про кредитні спілки» від 20.12.2001 р. № 2908 – III; Указ Президента України «Про додаткові заходи щодо вдосконалення діяльності ДКЦПФР» від 25.09.2002 р. №861; Указ Президента України «Положення про Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг» від 04.04.2003 р. № 292/2003 (втратив чинність 23.11.2011 р.); ЗУ «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 09.07.2003 р. № 1057 - IV; ЗУ «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» від 11.09.2003 р. №1160-IV; ЗУ «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 р. № 3480-IV (нова редакція Закону України «Про цінні папери та фондову біржу»); Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку «Положення про депозитарну діяльність» від 17.10.2006 р. № 999. Упродовж даного періоду переоцінюються підходи щодо банківського нагляду та вперше виникає ідея створення єдиного мегарегулятора фінансового ринку (у 2004 р.).
Другий етап: 2009-2011 рр. – адаптація системи державного регулювання вітчизняного ринку фінансових послуг до кризових умов та регулювання діяльності учасників ринку фінансових послуг у посткризовий період	Світова економічна криза 2008-2009 рр. негативно вплинула на основні показники діяльності вітчизняних фінансових посередників і продемонструвала недосконалість і неготовність фінансових регуляторів вчасно і ефективно реагувати на прояви кризи. Упродовж даного етапу було посилено контроль за парабанками та проведено законодавчі заходи щодо реорганізації системи державного регулювання фінансового посередництва України, зокрема прийнято: Указ Президента України «Про Національну комісію з цінних паперів та фондового ринку» від 23.11.2011 р. №1063/2011, Указ Президента України «Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері фінансових послуг» від 23.11.2011р. № 1070/2011.
Третій етап: 2012 р. – по теперішній час – функціонування системи державного регулювання вітчизняного ринку фінансових послуг в період поглиблення кризи (стагнації)	На даному етапі приймалися нормативно-правові акти та розроблялися їх проекти з метою вдосконалення державного регулювання діяльності банків і небанківських фінансових посередників, підвищення надійності та платоспроможності таких установ, захист інтересів споживачів фінансових послуг в умовах банківської, політико-економічної кризи 2013-2014 рр., зокрема Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, було розроблено: проект ЗУ «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань діяльності системи кредитної кооперації» (реєстр. № 0959 від 12.12.2012 р.), прийняття якого сприятиме створенню централізованих джерел підтримання ліквідності кредитних спілок, а також ринкової інфраструктури, покликаної мінімізувати їхні операційні та фінансові ризики (17.12.2008 р. проект Закону прийнято Верховною Радою України в першому читанні); проект ЗУ «Про ломбарди і ломбардну діяльність»

(реєстр. № 0960 від 12.12.2012 р.), розроблений з метою врегулювання економічних, правових та організаційних засад створення ломбардів та провадження ломбардної діяльності (19.05.2009 р. проект Закону прийнято Верховною Радою України в першому читанні). Крім того упродовж даного етапу затверджена розпорядженням Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг «Стратегія реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015-2020 рр.» від 19.03.2015 р. № 499 та затверджена Постановою Правління НБУ «Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року» від 18.06.2015 р. № 391.

Джерело: узагальнено автором на підставі [3, с. 218-219]

Відповідно до чинного законодавства, державне регулювання ринку фінансових послуг здійснюється у формі:

- ведення державних реєстрів фінансових установ та ліцензування діяльності з надання фінансових послуг;
- нормативно-правового регулювання діяльності фінансових установ;
- нагляду за діяльністю фінансових установ;
- застосування уповноваженими державними органами заходів впливу;
- проведення інших заходів з державного регулювання ринків фінансових послуг [4].

На нашу думку, форми державного регулювання ринків фінансових послуг реалізуються у регулюванні не лише діяльності фінансових установ, як це впливає зі змісту ст. 20 ЗУ «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», а і інших складових фінансового ринку, наприклад організації фінансового ринку, встановлення статусу та правил обігу цінних паперів.

Методи та інструменти державного регулювання ринку фінансових послуг поділяються на:

1) прями (розробка та прийняття нормативно-правових документів, стратегічних планів, цільових програм, ліцензування діяльності, проведення наглядової діяльності та впровадження заходів впливу);

2) непрямі (зміна обсягів готівкових коштів; емісія фінансовими регуляторами цінних паперів і підтримання їх курсу на вторинному фондовому ринку; гарантування виконання зобов'язань за цінними паперами деяких емітентів; фінансування розвитку інфраструктури ринку фінансових

послуг; підвищення рівня кваліфікації спеціалістів фінансової сфери; сприяння розширенню зовнішніх зв'язків з міжнародними фінансовими організаціями) [2, с. 20].

Виходячи із усього вище сказаного, ми вважаємо, що державне регулювання ринку фінансових послуг – це сукупність форм, методів та інструментів, за допомогою яких держава впливає на діяльність учасників ринку фінансових послуг з метою забезпечення створення сприятливого економічного середовища їх функціонування у господарській системі країни, дотримання ними норм чинного законодавства та захисту прав споживачів фінансових послуг.

Отже, важливість державного регулювання ринку фінансових послуг, перш за все, обумовлена необхідністю забезпечення єдності ринку, нагляду за функціонуванням фінансових установ і захисту прав споживачів фінансових послуг. В Україні ринок фінансових послуг знаходиться на початковій стадії свого розвитку в силу об'єктивних причин як економічного так політичного, соціального та інформаційного характеру. Його подальший ефективний розвиток вимагає розробки дієвого механізму регулювання, що сприятиме появі нових фінансових послуг, здатних задовольнити зростаючі потреби споживачів та ефективному функціонуванню фінансових установ.

Список літератури

1. Школьник І. О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку: монографія/ І. О. Школьник – Суми: ВВП «Мрія-1» ЛТД, УАБС НБУ, 2008 – 348 с.
2. Гарбар Ж. В. Форми та інструменти державного регулювання фінансового ринку / Ж. В. Гарбар // Економіка та держава. – 2014. – № 10. – С. 18-21.
3. Крентовська Л. М. Особливості державного регулювання фінансової посередницької діяльності в Україні / Л. М. Крентовська // Збірник наукових праць Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – Хмельницький, 2012. – № 4. – С. 218-231.

4. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» № 3201-IV від 15.12.2005 р.[Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ ЛОМБАРДНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Гевал О. О.

студент групи ФБ(м)- 51,

Хмельницький кооперативний

торговельно-економічний інститут

Науковий керівник: Надієвець Л. М.

Зростання національної економіки на ринкових засадах залежить від ефективної діяльності як банківських, так і небанківських фінансових установ. Банківський сектор з його тривалою історією функціонування продовжує відігравати головну роль у забезпеченні економіки фінансовими ресурсами. Головне завдання фінансового сектору полягає в забезпеченні руху фінансових ресурсів від кредиторів до позичальників та їх трансформації в часі у інші види з метою ефективного перерозподілу та спрямування на приріст інвестицій і економічне зростання, поглинання надлишкової грошової маси, перерозподілу ризиків, підвищення рівня ліквідності, досягнення фінансової й економічної стабільності. Водночас роль небанківських фінансових установ, що з'явилися в період переходу національної економіки на ринкові засади функціонування, залишається досить обмеженою.

Фінансово-кредитні установи займають свою нішу на кредитному ринку. Ломбарди посідають особливе місце в житті суспільства, адже тільки такі мобільні й гнучкі за своєю природою установи можуть задовольнити

виняткові вимоги й потреби споживачів і своїх клієнтів у терміновому кредитуванні [1].

Вони відіграють важливу роль в оперативній фінансовій підтримці фізичних осіб при тимчасовій неплатоспроможності й розвитку малого та середнього бізнесу.

Зарубіжний досвід свідчить, що розвиток, а також належне функціонування таких фінансових установ, як ломбарди, підвищує стабільність фінансових систем країн. Фінансові послуги ломбардів мають попит упродовж останніх років у всьому світі, зокрема в таких економічно розвинених країнах, як США, Велика Британія, Швеція, Австралія, Німеччина та ін. [2, с.84].

В Україні Нацкомфінпослуг прогнозує суттєве зростання ринку фінансових послуг до 2018 р., зокрема і ломбардів. За концепцією регулятора, обсяг активів фінансових установ, серед них ломбардів, до 01 січня 2018 р. становитиме 33,4 млрд. грн., що на 12,5 % більше ніж на 01 січня 2015 р. Вартість укладених фінансовими компаніями і ломбардами договорів буде 74,7 млрд. грн., а кількість укладених договорів – 21,3 млн. (у 1,7 разів більше) [3, с.139].

На сучасному етапі розвитку ринку фінансових послуг спостерігається падіння активності на ринку споживчого кредитування, що проявляється в скороченні обсягу кредитних послуг, які надаються банками і кредитними спілками. Такі зміни спричиняють зростання інтересу до ломбардів серед пересічного населення, оскільки вони надають короткострокові послуги з кредитування фізичних осіб під заставу майна. Станом на 30.09.2016 р. до Державного реєстру фінансових установ внесено інформацію про 467 ломбардів, що на 12 установ (або на 2,5 %) менше порівняно з відповідною датою 2015 р. (станом на 30.09.2015 р. – 479 ломбардів).

Основні показники діяльності ломбардів по Україні за 9 місяців 2014 р. – 9 місяців 2016 р. наведено в табл. 1.

**Основні показники діяльності вітчизняних ломбардів за 9 місяців
2014р. – 9 місяців 2016 р. [4]**

Показники	9 місяців 2014	9 місяців 2015	9 місяців 2016	Темпи приросту			
				9 місяців 2015/ 9 місяців 2014		9 місяців 2016/ 9 місяців 2015	
				Абсолют- ний	%	Абсолют- ний	%
Кількість ломбардів (на кінець періоду)	478,0	479,0	467,0	1,0	0,2	-12,0	-2,5
Сума наданих фінансових кредитів під заставу (млн. грн.)	6 318,2	9753,6	12 275,7	3435,4	54,4	2522,1	25,9
Кількість наданих фінансових кредитів під заставу, тис. шт.	8 651,4	8527,5	8 865,3	-123,9	-1,4	337,8	4,0
Сума погашених фінансових кредитів (млн. грн.), у тому числі:	6 150,5	9349,8	11 939,0	3199,3	52,0	2589,2	27,7
<i>погашено за рахунок майна, наданого в заставу</i>	503,7	718,2	1 361,5	214,5	42,6	643,3	89,6
Кількість договорів, погашених за рахунок майна, наданого в заставу, (тис. шт.)	936,7	966,4	878,9	29,7	3,2	-87,5	-9,1

Дані табл. 1 свідчать про збільшення загальних обсягів кредитування на ринку ломбардних послуг за 9 місяців 2016 р. порівняно з минулим роком. Такі показники, як сума наданих фінансових кредитів під заставу та сума погашених фінансових кредитів, збільшились на 25,9 % та 27,7 % відповідно, а кількість наданих фінансових кредитів під заставу збільшились на 4,0 %. Показник кількості договорів, погашених за рахунок майна, наданого в заставу зменшився на 9,1 % [4].

Отже, основні показники діяльності ломбардів в Україні на сучасному етапі розвитку національної економіки демонструють тенденцію до збільшення. Усе це свідчить про позитивні перспективи розвитку ринку ломбардних послуг, що потребує формування сталої фінансової основи для розширення цього бізнесу, а також виконання необхідних наукових

досліджень для вдосконалення фінансової діяльності ломбардів, застосування сучасних методів наукового пізнання й інноваційних інформаційних технологій для розвитку технологічного забезпечення ломбардної діяльності.

Список літератури

1. Булій Н. О. Особливості ломбардної діяльності на ринку фінансових послуг України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://libfor.com/index.php?newsid=1371>.
2. Обушна О. М. Зарубіжний досвід розвитку ломбардних послуг / О. М. Обушна // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2005. – №75-76. – С. 84-87.
3. Авдеєва Ю. С. Оцінка відповідності рівня фінансових показників ломбарду динаміці змін на ринку / Ю. С. Авдеєва // Управління розвитком. – 2015. – №11. (87). – С. 139-141.
4. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfr.gov.ua>.

ОСОБЛИВОСТІ СТИМУЛЮВАННЯ ІНФЛЯЦІЇ В ЄВРОЗОНІ

Гербич В.І.

Студентка 2 курсу 8 групи ФФБС

Київського національного торговельно-економічного університету

Науковий керівник: Сушко Н.М.

к.е.н., доцент кафедри банківської справи

Київського національного торговельно-економічного університету

В більшості країн та регіонів світу постійною проблемою є високі темпи інфляції. Проте в Єврозоні протягом останніх років спостерігається протилежна проблема – низькі темпи інфляції та, навіть, дефляція (рис. 1).

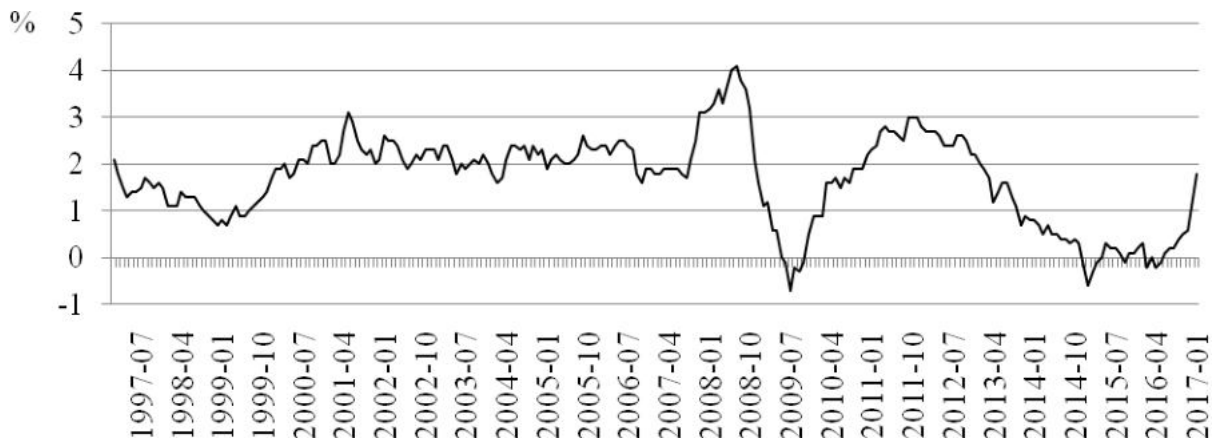


Рис.1 Динаміка рівня інфляції у Євросоні протягом 1997 – 2017 рр. [1]

Інфляція в ЄС розраховується на основі гармонізованого індексу споживчих цін на товари та послуги, який розраховується однаковою методом у всіх країнах Європейського Союзу. Під споживчими цінами мається на увазі кінцева (усереднена) ціна, яку платить покупець товару або послуги і яка включає в себе всі податки та збори.

Цільовим орієнтиром ЄЦБ визначає річні темпи інфляції на рівні 2 % у середньостроковій перспективі. Як видно з рис.1, починаючи з березня 2013 року у Євросоні почалося зниження темпів інфляції нижче цільового орієнтира 2 %. В окремі періоди 2015-2016 рр. спостерігалася дефляція, що стало значною проблемою для економіки цього регіону. Для подолання дефляції та стимулювання розвитку економіки Європейський центральний банк разом із центробанками Євросоні розпочав програму кількісного пом'якшення та політику дешевих грошей.

Кількісне пом'якшення (Quantitative Easing (QE)) – монетарна політика, що використовується центральними банками для стимулювання національної економіки у випадку, коли традиційні монетарні методи вже не працюють [2].

Програма кількісного пом'якшення ЄЦБ, яка розпочалась в січні 2015 року, передбачала викуп держоблігацій та розширювала колишню програму викупу бондів, забезпечених активами (ABS), а також іпотечних паперів на

суму до 60 млрд. євро на місяць, яку потім було збільшено до 80 млрд. євро. Спочатку ця програма була розрахована до вересня 2016 року, а пізніше продовжена до березня 2017 року.

Окрім політики кількісного пом'якшення, з метою стимулювання кредитування реального сектору економіки, ЄЦБ також знизив ключові процентні ставки, до яких належать: відсоткова ставка за основними операціями рефінансування; ставка на депозитами овернайт, які банки можуть розмістити в Євросистемі, та гранична ставка за кредитами овернайт банкам з Євросистеми, значення яких наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Ключові процентні ставки ЄЦБ станом на 16.03.2017 року

Вид ставки	Значення ставки, %
Відсоткова ставка за основними операціями рефінансування	0,00
Ставка на депозитами овернайт, які банки можуть розмістити в Євросистемі	-0,4
Граничні ставки за кредитами овернайт банкам з Євросистеми	0,25

Як видно з табл. 1, ЄЦБ застосовує нульову ставку за кредитами рефінансування та ставку 0,25 % за кредитами овернайт. Зниження вартості запозичення коштів у центральних банків Єврозони стимулює зниження процентних ставок за кредитами в реальну економіку та зростання їх обсягів. Застосування від'ємної ставки за депозитами овернайт робить не вигідним для банків зберігання грошових коштів у центральному банку та змушує спрямовувати їх у більш прибуткові напрями, найчастіше в кредитування. Такі заходи направлені на стимулювання нарощування обсягів кредитування банками та збільшення витрачання коштів споживачами, що, в підсумку, повинне призвести до зростання рівня інфляції в країнах Єврозони.

Як показує аналіз рівня інфляції (рис. 1), річна інфляція в Єврозоні становила 1,8% в січні 2017 року у порівнянні з 1,1% у грудні 2016 року. У січні 2016 року темп зростання становив 0,3% [4].

Таким чином, політика кількісного пом'якшення та пом'якшення грошово-кредитної політики ЄЦБ призвели до стимулювання інфляційних процесів в Єврозоні.

Список використаних джерел

1. Euro area (changing composition) - HICP - Overall index, Annual average rate of change, Eurostat, Neither seasonally nor working day adjusted. Available at http://sdw.ecb.europa.eu/quickview.do?SERIES_KEY=122.ICP.A.U2.N.000000.4.AVR;
2. Азаренкова Г. Вплив політики кількісного пом'якшення на фінансовий ринок / Г. Азаренкова, І. Шкодїна, М. Гойхман // Вісник Національного банку України. - 2013. - № 12. - С. 4-8. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbu_2013_12_5
3. Monetary policy of the ECB's. European Central Bank website. Available at <https://www.ecb.europa.eu/mopo/implement/sf/html/index.en.html>
3. Annual inflation up to 1.8% in the euro area. Eurostat. Available at <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7885873/2-22022017-AP-EN.pdf/67b105f6-fd32-4685-ac1d-62e7a394eca1>

ПОДАТОК НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА

Глухан М.Б.

студентка групи Екф-34с

Львівського національного університету ім. Івана Франка

Руцишин М.О.

студентка групи Екф-34с

Львівського національного університету ім. Івана Франка

Науковий керівник – Замасло О.Т.

к.е.н., доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту

Львівського національного університету ім. Івана Франка

Податок на прибуток на сьогодні є одним з найважливіших із групи прямих податків у податковій системі України. Він має дуже важливе фіскальне значення, чим відрізняється від аналогічних податків в економічно розвинених країнах. Це обумовлено, перш за все, пропорціями в розподілі ВВП, що склалися історично в централізовано-плановій економіці. В нинішніх умовах ймовірним є поступове вирівнювання між фондом споживання і фондом нагромадження, наслідком чого стане збільшення бюджетного значення прибуткового податку з громадян і зменшення податку на прибуток підприємств.

Цей податок має досить широку соціальну підтримку внаслідок того, що дає можливість державі коректувати розподіл прибутків, виходячи з критерію справедливості. У підприємства оподатковується не первинний капітал, а його приріст, тобто прибуток, що не перешкоджає подальшому розвитку бізнесу та не підриває основи соціального добробуту [1, с.162].

В Україні оподаткування прибутку підприємств регламентовано розділом III Податкового кодексу України. За Кодексом податок на прибуток має виконувати виключно регулятивно-стимулюючу функцію, для того, щоб не стримувати розвиток виробництва. Облік податків максимально наближений до бухгалтерського – визнання та класифікація доходів і витрат здійснюється за принципом нарахування та відповідності доходів та витрат. Удосконалена амортизаційна політика. Проведено реформування оподаткування фінансового сектора економіки. Прийнято заходи щодо запобігання відтоку капіталів за кордон, упередження схем мінімізації оподаткування. Посилено стимулювання інвестицій у людський капітал, підприємницької активності господарчих структур [1, с.162].

Платниками податку є резиденти та нерезиденти України. Платники податку на прибуток з числа резидентів є:

а) юридичні особи та їх відокремлені особи, які утворені та провадять свою діяльність відповідно до законодавства України з місцезнаходженням як на її території, так і за її межами;

б) дипломатичні представництва, консульські установи та інші офіційні представництва України за кордоном, які мають дипломатичні привілеї та імунітет [3, с.195].

Види платників податків на прибуток з числа нерезидентів наведено на рис.1.

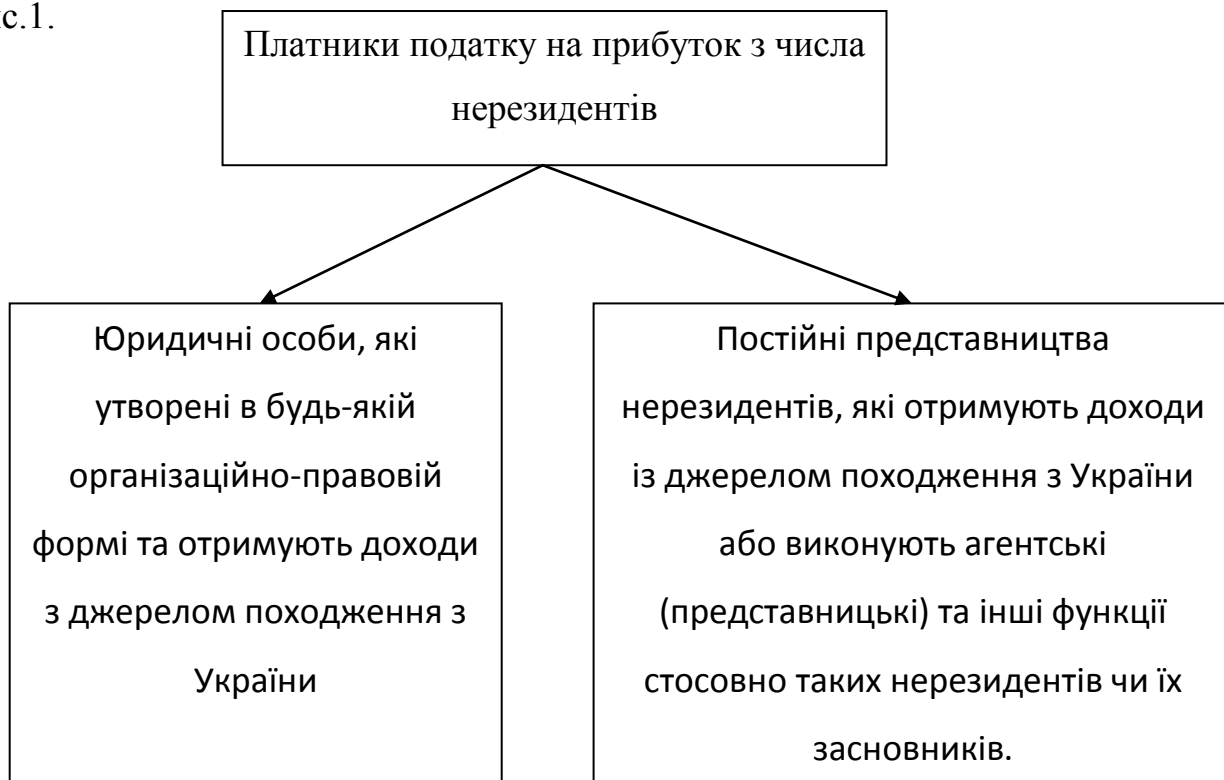


Рис. 1. Платники податку на прибуток з числа нерезидентів [2, с.196]

Згідно норм Податкового Кодексу України не всі юридичні особи нерезиденти, що створені в будь-якій організаційно-правовій формі та отримують доходи з джерелом походження з України можуть бути платниками податку на прибуток. Існують певні винятки, а саме установи та організації, що мають дипломатичні привілеї або імунітет згідно з міжнародними договорами України не є платниками даного податку [2, с.196].

Податок на прибуток обчислюється наступним чином, що відображено на рис.2

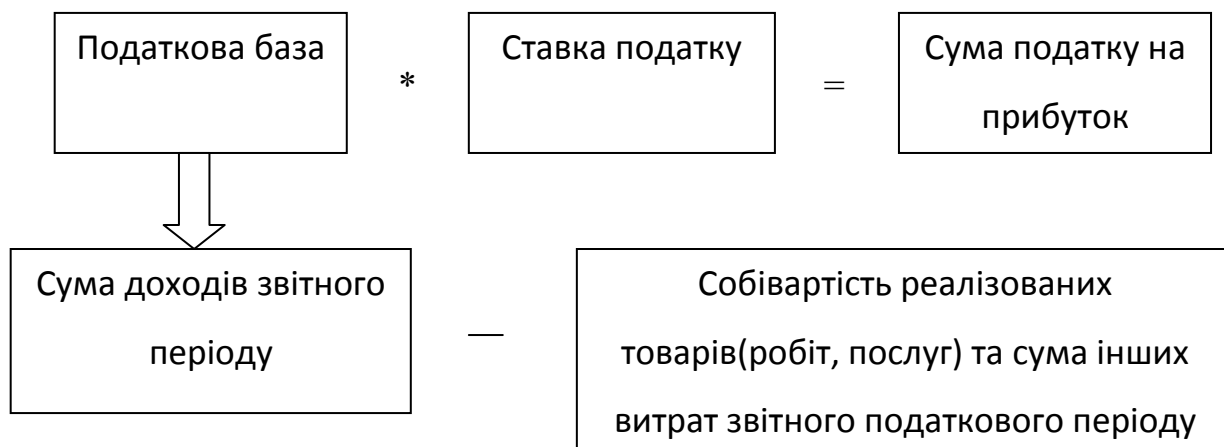


Рис.2. Порядок обчислення податку на прибуток [1, с.164]

Об'єктом оподаткування є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень цього розділу [4].

Отже, податок на прибуток підприємств в Україні є одним з бюджетоформуючих платежів податкового характеру. Він займає важливе місце в системі прямого оподаткування, оскільки його розмір безпосередньо залежить від результатів фінансово-господарської діяльності підприємства. Податок на прибуток підприємств - це прямий податок, сплачуваний підприємствами з прибутку, одержаного від реалізації продукції (робіт, послуг), основних фондів, нематеріальних активів, цінних паперів, валютних цінностей, інших видів фінансових ресурсів та матеріальних цінностей, а також із прибутку від орендних операцій, роялті та від позареалізаційних операцій.

Список використаних джерел:

1. Податкова система: підручник / [за ред. д-ра екон. наук, В.Г. Баранової]. – 2014. – С.161-164.
2. Податкова система: підручник / [за ред. д-ра екон. наук, проф. В.Л. Андрущенко]. – 2015. – С. 191-197.
3. Обчислення і сплата податку на прибуток [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://textbooks.net.ua/content/view/3848/24/>
4. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ В УМОВАХ ПОЛІТИКО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Грейцар О.Г.

студент групи ФБ(м)- 51,

Хмельницький кооперативний

торговельно-економічний інститут

Науковий керівник: Надієвець Л. М.

Сьогодні практично всі українські банки переймаються проблемою рентабельності, фінансової стійкості та втримання на ринку, пов'язаної в першу чергу з кризою, з воєнними діями на сході країни і несприятливими факторами в економіці, девальвацією гривні, зменшення капіталів, відтік клієнтів та загальною недовірою населення до банківської системи.

Останні роки, безумовно, стали найбільш складними в історії України, причому відразу на двох фронтах – паралельно з військовим конфліктом на сході країни, нелегкі часи настали й для української економіки, і зокрема – банківської системи. Слід зазначити, що обидві проблеми, військову й

економічну, незважаючи на їх різноплановість, поєднує багато спільного. Зокрема, це наявність «внутрішніх ворогів», людей, що розхитують систему зсередини. У банківській системі України працює чимало людей, що отримують вигоду з фінансових проблем своїх співгромадян і ставлять економіку на межу краху [1].

Фінансова стійкість є фундаментальним поняттям, що найбільш точно відображає проблеми та тенденції розвитку банківського сектору. В процесі дослідження проблеми забезпечення фінансової стійкості, в основному порушуються питання аналізу та управління фінансовою стійкістю, у той час як надзвичайно важливим є визначення факторів впливу на забезпечення фінансової стійкості банків.

Фінансова стійкість комерційного банку – це такий стан банківської установи, при якому вона є платоспроможною, ліквідною, має достатню величину регулятивного капіталу для покриття всіх можливих ризиків, пов'язаних із банківською діяльністю, і при цьому залишається достатньо рентабельною, тобто її активи використовуються максимально ефективно.

На сьогодні існує величезна різноманітність факторів, що впливають на формування стійкості комерційного банку. Особливу увагу при цьому слід приділити виявленню екзогенних (зовнішніх) та ендогенних факторів (які залежать від функціонування самого банку) і визначити ступінь їх впливу на діяльність та стан комерційного банку (рис.1).



Рис. 1. Система факторів, що впливають на фінансову стійкість банку [2]

В останні роки вітчизняні банки, зокрема, та банківська система України в цілому, зазнала значних порушень фінансової стійкості, що пов'язано, перш за все, зі значним скороченням кількості діючих банків, зміною валютного курсу та політично-економічною нестабільністю. Так, станом на 01.01.2017 р. в Україні діяло 96 банків, з яких 38 – з іноземним капіталом, в тому числі зі 100 % іноземним капіталом – 17 банків. Упродовж 2014-2016 рр. було закрито 80 банківських установ, яким належало трохи менше половини коштів і кредитів клієнтів [3].

Основними проблемами, котрі стримують розвиток вітчизняної банківської системи є:

- недостатня капіталізація банків і банківської системи загалом;
- висока частка проблемних активів у кредитних портфелях банків;

- низька якість банківських послуг;
- незадовільні корпоративний менеджмент у банках, а також управління банківськими ризиками;

- недостатній рівень захисту прав кредиторів і вкладників.

З огляду на необхідність розв'язання перелічених проблем, можна виокремити пріоритетні напрями розвитку банківської системи України, що мають сприяти поліпшенню фінансової стійкості банків, ефективності діяльності й конкурентоспроможності. На погляд Міщенко В. І. та Науменкової С. В. до них слід віднести такі як:

- істотне підвищення капіталізації банківської системи та її консолідація;

- зниження частки «непрацюючих» і проблемних активів банків;

- розширення спектра та поліпшення якості банківських послуг;

- підвищення ефективності та посилення корпоративного управління в банках відповідно до міжнародних стандартів;

- розроблення нових та підвищення дієвості наявних механізмів забезпечення захисту прав кредиторів і вкладників;

- удосконалення регуляторних та наглядових функцій НБУ з метою забезпечення рівних умов діяльності для всіх банків; підтримка конкуренції, стабільного розвитку банківської системи, а також її впливу на економічне зростання [4, с. 32-33].

Таким чином, можна констатувати факт, що запропоновані шляхи забезпечення фінансової стійкості банків носять більше адміністративний характер, однак в умовах, котрі склалися в нашій країні, це буде найбільш ефективним шляхом стабілізації банківського сектору в умовах політико-економічної кризи в Україні.

Список літератури

1. Зінчук В. А. Оцінка фінансової стійкості комерційного банку в сучасних умовах. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.vtei.com.ua/doc/23.pdf>.

2. Довгаль Ю. С., Чамара Р. О. Сутність фінансової стійкості комерційного банку та ефективні шляхи її забезпечення. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1501/15djsfs.pdf>.

3. Офіційний сайт Національного банку України. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.

4. Міщенко В. І. Банківська система України: проблеми становлення та розвитку // В. І. Міщенко, С. В. Науменкова // Фінанси України. – 2016 – № 5 – С. 7-33.

СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ ПРАЦІВНИКІВ ДСНС УКРАЇНИ – ВАЖЛИВА СКЛАДОВА ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА В СИСТЕМІ ПОЖЕЖНОЇ БЕЗПЕКИ

Діденко І. В.,

курсант 32 взводу

Черкаського інституту пожежної безпеки імені Героїв Чорнобиля

НУЦЗУ

Науковий керівник: Чубань В.С.,

к.е.н., доцент кафедри управління в сфері цивільного захисту

Черкаського інституту пожежної безпеки імені Героїв Чорнобиля

НУЦЗУ

В Україні спостерігається негативна тенденція до зростання захворювань і травм, пов'язаних з проходженням служби в органах і підрозділах цивільного захисту, саме для працюючих осіб в активному працездатному віці – починаючи з 30 років значно зростає ризик виникнення захворювань або травм, пов'язаних безпосередньо з проходженням служби в органах і підрозділах цивільного захисту [1, 395].

На аварійно-рятувальні служби ДСНС України покладається виконання різних завдань, зокрема:

1) проведення аварійно-рятувальних та інших невідкладних робіт, робіт з ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій у разі їх виникнення;

2) виконання робіт із запобігання виникненню та мінімізації наслідків надзвичайних ситуацій і щодо захисту від них населення і територій;

3) захист навколишнього природного середовища та локалізація зони впливу шкідливих і небезпечних факторів, що виникають під час аварій та катастроф;

4) забезпечення готовності своїх органів управління, сил і засобів до дій за призначенням;

5) пошук і рятування людей на уражених об'єктах і територіях, надання у можливих межах невідкладної, у тому числі медичної, допомоги особам, які перебувають у небезпечному для життя й здоров'я стані, на місці події та під час евакуації до лікувальних закладів;

б) ліквідація особливо небезпечних проявів надзвичайних ситуацій в умовах екстремальних температур, задимленості, загазованості, загрози вибухів, обвалів, зсувів, затоплень, радіаційного та бактеріального зараження, інших небезпечних проявів [2].

Тобто, сьогодні життя та здоров'я рятувальника не захищено належним чином. Заступаючи на чергування, неможливо передбачити розвиток надзвичайної ситуації, яка може статися, та тим більше, її наслідки для як для людей, які опинилися в небезпечному середовищі, так і для рятувальників. Робота рятувальника постійно пов'язана з підвищеним ризиком для його життя і здоров'я і відбувається в екстремальних умовах підвищеної відповідальності за людське життя. Тому необхідні гарантії від держави, що вона потурбується як за родину пожежного, так і докладе зусиль, щоб допомогти при лікуванні професійних хвороб.

В Україні сьогодні в умовах реформування системи пожежної безпеки, на наш погляд важливим є досвід Польщі, де правильно організована і відпрацьована сумісність систем пожежно-рятувальної та медичної допомоги, яка підтримується необхідними знаннями і вміннями

рятувальників щодо надання першої медичної допомоги постраждалим в надзвичайних ситуаціях. Це забезпечує збільшення шансів на їх виживання і відновлення стану здоров'я. Діяльність осіб, які входять до складу підрозділів національної пожежно-рятувальної системи, передбачає їхнє вміння проводити першу медичну допомогу, зокрема, у відсутності можливостей щодо її ефективного здійснення підрозділами державної системи медичної допомоги [3].

Вважаємо, що життя та здоров'я рятувальників повинно бути застраховане комерційними страховими компаніями. На нашу думку, страхування працівників ДСНС України має здійснюватися за рахунок Державного бюджету. На сьогоднішній день, страхування життя та здоров'я рятувальників здійснюється в поодиноких випадках, що є не припустимим за наявності факторів, що загрожують їх життю і здоров'ю.

Тобто, страхування життя та здоров'я рятувальників страховими компаніями повинно бути разом з виплатою одноразової грошової допомоги у разі загибелі (смерті), травми або поранення, захворювання чи інвалідності осіб рядового і начальницького складу служби цивільного захисту, що забезпечується ст. 118 Кодексу цивільного захисту України.

На нашу думку, страховий ринок України повинен формуватися, поступово адаптуючись до вимог європейського та світового ринків. Для цього вітчизняним страховикам необхідно переймати зарубіжний страховий досвід та змінювати власні моделі функціонування, зокрема вдосконалювати механізм державного регулювання діяльності страхових компаній; адаптувати до світових стандартів страхове законодавство, впроваджувати новітні технології зі страхування та новітні стандарти якості обслуговування в цій сфері.

Список використаних джерел

1. Гур'єв С.О. Підходи до визначення зв'язку медичних наслідків проходження служби особовим складом аварійно-рятувальних формувань та визначенням професійної

придатності / С.О. Гур'єв, М.І. Стрюк // Збірник наукових праць співробітників НМАПО ім. П. Л. Шупика. – 2014. – Вип. 23(1). – С. 392-400.

2. Кодекс цивільного захисту України від 02.10.2012 р. № 5403-VI. - К., 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5403-17>

3. Михайлов В.М. Роль підрозділів Національної пожежно-рятувальної системи у функціонуванні Державної системи медичної допомоги в Польщі / В.М. Михайлов // Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія : Державне управління. – 2016. – Вип. 2. – С. 309-316.

МІЖНАРОДНА ПРАКТИКА ВПРОВАДЖЕННЯ РЕЖИМУ ТАРГЕТУВАННЯ ІНФЛЯЦІЇ ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ В УКРАЇНІ

Долоніна А. С.

*студентка Київського національного
торговельно-економічного університету*

Науковий керівник: Гербич Л. А.

к. ек. наук, доцент кафедри банківської справи

Київського національного торговельно-економічного університету

Для розвитку економіки будь-якої країни одним з першочергових завдань є забезпечення стабільності грошової одиниці. Реалізації цього завдання перешкоджають кризові явища, зокрема інфляційні процеси в економіці. У міжнародній практиці одним з найефективніших методів боротьби з інфляційними процесами є інфляційне таргетування. Існують різноманітні підходи щодо трактування цього поняття: його розглядають як інструмент економічної політики, як систему монетарного устрою, ~~як монетарний режим тощо. Найбільш тощю. Отже простим є визначення, що~~ інфляційне таргетування – це монетарний режим, за якого центральний банк бере на себе відповідальність за дотримання значення офіційного показника інфляції протягом визначеного часу [1].

Першою країною, що перейшла до режиму інфляційного таргетування була Нова Зеландія, тому на її прикладі доцільно розглянути процес формування цієї політики. Центральним банком було встановлено середньострокову ціль на рівні 0-2%. Вони намагалися сформувати режим, який би відповідав тогочасним теоретичним уявленням про нього, тобто незалежний центральний банк мав нести відповідальність за рівень інфляції в країні. У керівництва держави навіть спочатку була ідея, що якщо голова центрального банку не досягає встановленої цілі, то він некваліфікований керівник і підлягає звільненню.

Тобто вони розглядали режим інфляційного таргетування виключно як ціль для зниження інфляції, і їм це вдалося. Центральний банк зміг знизити інфляцію з 9,3% у 1987-1989 роках до 1,6% у 1991-1993 роках. Але після того, як ця ціль була досягнута, керівництво зрозуміло, що водночас потрібно враховувати і фінансову стабільність, і економічний розвиток країни.

Серед сусідів України найбільш значущим є приклад Польщі. Після високої та волатильної інфляції 1990-х років Нацбанк Польщі, який отримав більшу незалежність у 1997 році, вирішив перейти до таргетування інфляції у 1998 році. До цього використовувалися змішані режими на кшталт ковзаючої прив'язки обмінного курсу, таргетування монетарних агрегатів та короткострокових відсоткових ставок. Жоден із цих режимів не спрацював. Перехід до таргетування інфляції привів до зниження середньорічної інфляції з 20,9% у 1995-1997 роках до 7,6% у 1998 -2001 роках та близько 2,1% – у 2002-2015 роках з дуже малими коливаннями навколо таргету [\[1\]](#).

Інфляція у Польщі була низькою попри роки буму перед світовою кризою 2007-2008 років, на відміну від України, де приплив валюти призвів до нестерилізованих інтервенцій НБУ задля підтримки фіксованого номінального обмінного курсу гривні до долара та високої інфляції, що сягнула в середньому 9,9% за 2003-2007 роки.

Щодо впровадження режиму інфляційного таргетування в Україні, то як і в більшості країн, які розвиваються, перехід до цього режиму

здійснювався в кризовий або післякризовий період за неможливості застосування інших монетарних режимів. У ці періоди були відсутні як макроекономічна стабільність, так і розвинута фінансова система, які зазвичай згадуються як передумови для ефективного застосування такого режиму. Водночас це не завадило переважній більшості цих країн згодом стабілізувати інфляцію на низькому рівні.

Враховуючи макроекономічний прогноз на наступні роки та необхідність надання економіці більших стимулів для післякризового відновлення, низхідна динаміка цільових показників щодо інфляції на наступні роки має бути досить пологою: грудень 2017 року: $8 \pm 2\%$ у річному вимірі; грудень 2018 року: $6 \pm 2\%$ у річному вимірі; грудень 2019 року і надалі: $5 \pm 1\%$ у річному вимірі [2].

Монетарна політика НБУ направлена на:

- 1) стабілізацію ситуації на валютному ринку, тобто розробку валютної політики, що направлена на згладжування валютних коливань;
- 2) проведення політики «дорогих грошей», з чим пов'язана висока облікова ставка. Керівники НБУ вважають, що зниження ставок не принесе очікуваного ефекту щодо розвитку кредитування, оскільки самі банки не готові кредитувати, оскільки вони нарощують капітал, а з іншого боку немає платоспроможного клієнта для довгострокового кредитування, хоча теоретично це дійсно могло б дати поштовх для розвитку бізнесу;
- 3) відсутність фіскального домінування, тобто зменшення впливу керівництва держави на повноваження Нацбанку.

Загалом режим інфляційного таргетування має позитивну репутацію і країни, які його запроваджують не відмовляються від нього в подальшому. Основною перевагою цього є режиму є те, що він досить гнучкий і це дозволяє адаптуватися до зміни навколишніх умов.

Україна лише переходить до даного режиму, оскільки попередній режим себе не виправдав. Політика Нацбанку має бути перш за все направлена на стабілізацію очікувань, що позитивно вплине на інвестиційний

клімат та підвищить довіру до головного монетарного регулятора у разі її успішності. Проте є і недоліки цього режиму, оскільки потрібна надзвичайна точність у розрахунках подальших прогнозів, тому необхідно залучати на допомогу спеціалістів із країн, що мають досвід у роботі з даним режимом, а також необхідна рішучість НБУ щодо прийняття і виконання необхідних рішень.

Список використаних джерел

1. Вавра Д. Досвід інфляційного таргетування: уроки для України // Вісник Національного банку України. – 2015. – №7. – С. 40-58
2. Постанова Національного банку України «Про основні засади грошово-кредитної політики на 2016 – 2020 роки» від 18. 08. 2015 року № 541 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=28745297>

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Дробожур Олександра Олександрівна

*Рудь Інна Юріївна, к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи
та страхування*

Миколаївський національний університет імені В.О.Сухомлинського

Однією з найважливіших складових ефективного функціонування системи охорони здоров'я та формою захисту від ризику, який загрожує здоров'ю і життю людини є медичне страхування. У наш час, в Україні діє недосконала система медичного забезпечення, яка, крім того, перебуває в кризовому становищі. Недосконалість цієї системи виявляється у недостатньому фінансуванні, що призводить до низького рівня медичної допомоги населенню. Цьому процесу передуює нерівномірний розподіл ресурсів та низька частка видатків на охорону здоров'я по відношенню до

ВВП. Тому, саме медичне державне страхування може стати основним джерелом відшкодування витрат системі медичного забезпечення.

Дослідженню основних проблем теорії та практики медичного страхування присвячено чимало праць таких українських учених, як: А.Р. Окунський, О.П. Сонгаль, О.І. Білик, А.А. Болдова, Н.Б. Бідник та багато інших. Саме ці науковці та фахівці однозначно підтримують думку про гостру необхідність негайного впровадження загальнообов'язкового медичного страхування в Україні, яке вирішить низку проблем в цій галузі.

Загалом медичне страхування – це система відносин в галузі охорони здоров'я, що полягає у гарантуванні громадянам (застрахованим особам) при виникненні страхового випадку оплати вартості медичної допомоги. Медичне страхування має багато переваг: 1) відсутність фінансової «тяганини» з лікарнею, адже всі ці проблеми вирішує на пряму страхова компанія; 2) забезпечення повноти, доступності, своєчасності надання медичних послуг; 3) безоплатне надання застрахованих медичних послуг лікувально-профілактичним закладом у разі, якщо стандарти надання таких послуг були порушені тощо [3].

В Україні передбачено лише добровільну форму медичного страхування. Слід зазначити, що страховий ринок перебуває на стадії формування та на ньому функціонує станом на 30.06.2015 р. 374 страхові компанії, які декларують свій інтерес до ДМС й понад 100 страхових компаній пропонують оформити поліс ДМС в Україні, проте насправді зацікавлені у цьому виді страхування й роблять ставку на нього лише близько 10 компаній, які, власне, й тримають цей ринок [4].

Основною проблемою, що постала у сфері медичного обслуговування, є невідповідність існуючим потребам обсягів коштів, що спрямовуються на фінансування цієї галузі з офіційних джерел. Це явище сприяє розвитку корупції, розвитку тіньової економіки, оскільки змушує пацієнтів брати участь у фінансуванні закладів охорони здоров'я у непередбачений законами України спосіб [2].

За статистичними даними, доля громадян, застрахованих в системі добровільного медичного страхування, серед дорослого населення (16 років і старше) склала 6,4% в жовтні 2014 року і 6,6% в листопаді 2015 року. При цьому, для багатьох застрахованих страхувальниками виступають працедавці. Щодо страхування за власною ініціативою, то його доля незначна [4].

Дуже болючою проблемою для України є низька якість медичних послуг та медичної допомоги. За даними експертних оцінок, рівень якості медичної допомоги є дуже низький. Населення незадоволене якістю наданих їм послуг, щодня 30% діагнозів ставиться неправильно, у деяких випадках неправильне лікування призводить до летальних наслідків. У державних медичних закладах техніка застаріла на 60-70%, обладнання використовується 20-25 років, що у 2-3 рази перевищує можливий термін його використання. Найбільше це стосується рентгенівської, наркозодихальної техніки, лабораторного та дезінфікаційного обладнання [1, с. 266].

Медичне страхування забезпечує право громадян, які працюють, і членів їх сімей на кваліфіковане медичне обслуговування, матеріальне забезпечення у разі настання хвороби. Вже роками урядовці обіцяють, що в Україні буде введено обов'язкове медичне страхування, проте усі намагання прийняти закон про медичне страхування залишаються марними. За останні десять років було підготовлено понад десять законопроектів щодо обов'язкового медичного страхування, але жоден з них не був прийнятий у парламенті [1, с. 268].

Перш за все, в Україні необхідно сформувати ґрунтовну законодавчу базу, яка включатиме всі аспекти та затвердить офіційно медичне страхування. Слід також не забувати про розвиток конкуренції серед чинних страхових компаній, що дозволить створити умови для зниження ціни купівлі страхового поліса з ДМС, а також для підвищення рівня якості медичних послуг. Таким чином, можна зробити висновок, що на сучасному етапі розвитку нашої держави край необхідним є запровадження обов'язкового

медичного страхування. Планується значний його розвиток за рахунок того, що близько 95% громадян України не мають договорів медичного страхування, адже система охорони здоров'я в Україні частково базується на принципах, сформованих ще за радянської доби, а, тому важко піддається впливу нових економічних реалій щодо надання медичних послуг.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бідник Н. Б. Медичне страхування в Україні / Н. Б. Бідник // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 767. – С. 263-269.
2. Болдова А. А. Особливості медичного страхування в Україні / А. А. Болдова, В. Ю. Мойко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 2. – С. 33-39.
3. Заволока Л. О., Задорожна В. В. Впровадження та гармонізація європейських стандартів в системі українського страхування / Л. О. Заволока, В. В. Задорожна // Економіка Фінанси Право: щомісячний інформаційно-аналітичний журнал. – 2015. – № 4/1. – С. 35-38.
4. Консолідовані звітні дані по страховому ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/734.html>

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ДИСТАНЦІЙНОГО БАНКІВСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ В УКРАЇНІ

Дрюк А.В.,

студентка групи ФФБС 3-6

КНТЕУ

*Науковий керівник: Маслова Н.О.,
к.е.н., доцент кафедри банківської справи
Київського національного торговельно-
економічного університету КНТЕУ*

Банківська система є незмінним впливовим елементом економічної системи кожної незалежної держави. Нині банківську діяльність неможливо уявити без найсучасніших інформаційних технологій.

Дослідженню теми ефективної дистрибуції банківських послуг на фінансовому ринку присвячено чимало робіт вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких Сороківська З.К., Брегеда О.А., Добровольська К., Кадилова Г.Ш та багато інших. Важливі аспекти банківської діяльності у напрямі дистанційного обслуговування клієнтів банку викладені у працях таких дослідників як Бойко О.С., Лютий І.О., Рудакова О.С., Висящев А.Р., Подоляка О.І. та Вахнюк С.В., Шалига Т.С. Разом з тим, швидкість насичення ринку технологічними новинками значно випереджає темп адаптації банків до формування модернізованої стратегії бізнесу. Саме тому актуальним на сьогоднішній день є вивчення комплексу питань, пов'язаних з розвитком інноваційних методів банківського обслуговування.

Проблематика оптимізації банківських послуг чітко розмежувала дослідження аспектів впровадження інноваційних, насамперед, дистанційних послуг. Так, низка науковців досліджують технологічний напрям модернізації банківської системи: оптимізація безготівкових розрахунків [1], впровадження систем Інтернет-банкінгу [2] тощо. Інші спрямовують дослідницьку діяльність в поле зору маркетингового аспекта реакційних наслідків запровадження інноваційних послуг, тобто підкорення симпатій споживача, інтенсифікації обміну традиційними банківськими продуктами та створення якісно нових стандартів обслуговування.

Проаналізувавши теоретичні підходи до поняття дистанційного обслуговування, можна відмітити, що практично всі вчені приходять до загального тлумачення цього терміну, згідно якого, дистанційне банківське обслуговування - комплекс послуг щодо надання клієнтам банків фінансової інформації, а також здійснення за їх ініціативою різних банківських продуктів та послуг, використовуючи різноманітні канали збуту, що не потребують втручання банківського працівника.

Результати практичного дослідження виявили, що банківські установи, які надають послуги Інтернет-банкінгу в Україні зосереджується у великих центрах: Києві (76%), Одесі (понад 6%), Дніпропетровську (близько 8%), Львові (близько 4%). Останні області в сумі складають 6 % [3]. Це обумовлено рядом технічних та економічних причин. Так за даними дослідження 29% населення України не мають банківського рахунку. Решта населення зводять спілкування з банком лише до оплати комунальних послуг (68%).

Останнім часом, українські банки все частіше переводять своїх клієнтів на дистанційне обслуговування. Проте національні банківські установи характеризуються вкрай недостатнім покриттям та функціональним навантаженням систем дистанційного обслуговування. Наприклад, послуги контактних центрів, запропоновані майже всіма банками України, часто зводяться виключно до інформаційного обслуговування, а транзакційна складова в цьому каналі лишається нерозвинутою. Послуги Інтернет-банкінгу пропонуються ще меншою кількістю українських банків, серед яких: ПУМБ, ОТП-банк, Альфа-банк, Укрсоцбанк, Приватбанк, Райффайзен Банк Аваль. Таке обмежене використання можливостей банківського бізнесу зумовлене низкою об'єктивних причин.

По-перше, розгортання будь-якої системи дистанційного обслуговування потребує суттєвих інвестиційних вкладень на імплементацію програмного комплексу та розбудову на ньому цілісної узгодженої системи процесів. Вітчизняні банки насторожено ставляться до крупних інвестиційних витрат в "гіпотетично прогнозований успіх" [2].

По-друге, культура користування інноваційними продуктами доволі низька на українському ринку послуг. Так, за даними Доповіді з інформаційної економіки, опублікованої за результатами проведеної Конференції ООН з торгівлі та розвитку, Україна знаходиться на 12 місці у світі за інтенсивністю користування Інтернет-послугами.

По-третє, розвиток дистанційного банківського обслуговування

суттєво гальмується відсутністю фундаментальної законодавчої бази, яка б врегулювала низку аспектів нового напрямку таких, як захист інформації, в тому числі персональних даних, стандартизація засобів та принципів дистанційного обслуговування, сертифікація установ, що надають зазначені послуги з метою забезпечення гарантії їх якості та безпеки.

Перелічені аспекти потребують детального вивчення та опанування, адже національні банківські інститути мають величезний потенціал щодо впровадження альтернативних послуг, які в свою чергу відновлять увагу та довіру клієнтів до банків.

Висновки. Отже, результати теоретичних та практичних досліджень вітчизняних науковців та практиків довели, що у вітчизняній банківській системі існує необхідність розширювати обсяги та можливості дистанційного обслуговування клієнтів, в т.ч. Інтернет-банкінгу, для ефективної діяльності.

Список використаних джерел

1. Бойко О. С. Розвиток дистанційних банківських послуг як показник модернізації елементів національної банківської системи // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – Вип. 2. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/e-journals/eui/2012_2/09bosayd.pdf.
2. Гавозда Ю. Банки и клиенты / Ю. Гавозда // Еженедельный обзор мировых масс-медиа: 26 апреля – 2 мая 2013 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bankir.ru/publication/article/
3. Глобальная статистика украинского Интернета [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу : <http://index.bigmir.net>.

ВІРТУАЛЬНА ВАЛЮТА У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ СВІТУ: СУЧАСНИЙ СТАН, ВИДИ ТА ОСОБЛИВОСТІ

Залевський С.О.,

учень 11-А класу

Технологічного багатoproфільного ліцею з загальноосвітніми класами

імені Артема Мазура м. Хмельницького

Науковий керівник: Юхимчук Т.І.,

вчитель економіки вищої категорії Технологічного багатoproфільного

ліцею з загальноосвітніми класами імені Артема Мазура м. Хмельницького,

магістр управління навчальними закладами

В умовах динамічного розвитку інформаційного суспільства, що супроводжується появою інноваційних інформаційно-комунікаційних технологій та розбудовою глобального інформаційного простору, світова спільнота позиціонує віртуальну валюту як потужний інструмент збалансованого економічного і суспільного розвитку. Сучасний ринок віртуальної валюти дозволяє проаналізувати динаміку попиту, пропозиції та вартість 86 криптовалют. Вважаємо за доцільне розглянути найбільш популярні з них більш детально.

Bitcoin, або Біткоїн (BTC) – це одна з перших і станом на сьогодні найпопулярніших криптовалют, яку називають «віртуальним золотом»; система, яка використовує хешування (обчислення SHA – 256 хешів) і принцип «proof-of-work» [3]. Зазначимо, що вперше термін «криптовалюта» було вжито в 2009 р. після появи пірінгової платіжної системи Bitcoin [6]. Курс віртуальних монет у листопаді 2014 р. коливався в діапазоні 326-430 дол. США [1]. Обіг складає 12 млн. монет, а емісія – 5 монет за хвилину. Запрограмоване обмеження емісії монет – 21 млн. монет. На початок 2014 р. користувачами мережі Інтернет було «добуто» 60 % усіх монет. За даними

CoinDesk, за підсумками 2015 р. кількість торгових компаній, які приймають до оплати біткоіни, перевищила 140 тис. [2]. Варто зауважити, що на сьогодні ринок послуг Bitcoin поки не достатньо систематизований і представлений неповним спектром послуг.

Litecoin, або Лайткоін (LTC) з'явився у 2011 р. Автор – колишній співробітник Google Чарлі Лі. В основу валюти вкладено відповідність її ціни на біржі криптовалют ринковими цінами срібла, тому лайткоіни називають «електронним сріблом» [3]. При цьому варто зазначити, що Bitcoin відповідає ринковим цінам золота. Поточний курс Litecoin – 33 дол. США. Обмеження емісії монет – 84 млн. У Litecoin використовується криптографічний функція *scrypt* і більш зручні для користувача параметри майнінгу, тому трансакції виконуються в 4 рази швидше у порівнянні з Bitcoin [3].

Primesoin, або Праймкоін (XPM), – це видозмінена копія Bitcoin, яку було запущено без попередньої генерації блоків у 2013 р. Валюта розроблена Санні Кінгом, автором інших відомих криптовалют. Поточний курс Primesoin – 3,56 дол. США [4]. Основна ідея валюти і водночас її відмінність – знаходження простих чисел – є корисною для криптографії, математики та інших галузей науки.

Peercoin, або Піркоін (PPC), займає третє місце за популярністю серед криптовалют з дати створення у 2012 р. Її відмінність від систем Litecoin і Bitcoin – відсутність будь-яких обмежень на обсяг емісії монет, проте наявність інфляції в розмірі 1 % на рік. Поточний курс Peercoin – 6,04 дол. США. Головною відмінністю є те, що дохід поділяється не тільки між майнерам, які надають свою обчислювальну потужність, а й між власниками самої валюти [3].

Namesoin, або Неймкоін (NMC), створено в 2011 р. Головною особливістю є те, що це система альтернативних DNS-серверів. Валюта Namesoin використовується для оплати реєстрації та продовження доменних адрес у зоні Bit, які не підвладні ICANN – організації, яка має право

конфіскувати доменне ім'я сайту, що не вигідно власникам піратських ресурсів. Поточний курс Namecoin – 8 дол. США. Обмеження емісії монет – 21 млн. [5].

Feathercoin, або Фезеркоїн (FTC), – чергова копія Litecoin, створена в 2013 р. Ця система має в 4 рази більший обсяг емісії монет, ніж її прототип, а також істотно підвищений захист. Поточний курс Feathercoin – 0,5 дол. США. Обмеження емісії монет – 336 млн. Валюта стала відомою лише тому, що її автори розповсюдили інформацію про те, що її захист набагато кращий на відміну від Litecoin і Bitcoin [3].

Freicoін, або Фрейкоїн (FRC), створено на основі Bitcoin у 2013 р. Мета – розв'язати одну з проблем сучасних грошей – вкладення грошей замість їх накопичення. Для цього автори Freicoін змінили річний податок за «простий» – 5 %, яким будуть автоматично обкладатися всі угоди, що повинно стимулювати обіг валюти. Також 80 % валюти буде сплачено фондом Freicoін Foundation як пожертвування, а 20 % будуть отримувати учасники мережі, які надають свої обчислювальні потужності. Поточний курс Freicoін – 0,7 дол. США. Обмеження емісії монет – 100 млн. [4].

Отже, встановлено, що ринок віртуальної валюти став реальною альтернативою сучасним світовим валютам. Конкурентне середовище на ринку віртуальної валюти дозволяють схарактеризувати віртуальну валюту водночас і як новий комерційний проект, і як економічну інновацію.

Список використаних джерел

1. Биржа криптовалют Exmoney [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://exmoney.com>.
2. Віртуальна валюта: золото 2.0 или мираж? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://astonfs.com/статьи/виртуальная-валюта-золото-2-0-или-мираж/>.
3. Гід по віртуальним валютам: переваги та ризики згідно з дослідженням ЕВА [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://persona.pumb.ua/ua/club/digest/detail.php?CODE=gid-po-virtualnim-valyutam-perevagi-ta-riziki-zgidno-z-doslidzhennyam-eva>

4. Лидеры криптовалютных рынков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://finansit.ru/info/lidery-kriptoalyutnyh-rynkov>
5. Огляд цифрових криптовалют [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://groshi-v-kredit.org.ua/ohlyad-tsyfrovyh-kriptoalyut.html>
6. 12 удивительных фактов о «криптовалюте» Bitcoin [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://hitech.vesti.ru/news/view/id/3771>.

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА КРЕДИТНІ ПРОДУКТИ БАНКІВ У ЗОНІ АТО

Камчатна А. О.,

студентка магістратури групи ФБСС-16м

Донецького державного університету управління, м. Маріуполь

Науковий керівник: Клімова О. І.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту

Донецького державного університету управління, м. Маріуполь

Банки – ключові інститути фінансового посередництва, їх стабільна та прибуткова робота є важливою для сприятливих умов розвитку економіки, захисту інтересів вкладників і клієнтів, зниження соціальної напруги [1]. Ціна й ціноутворення є важливими складовими фінансової діяльності банків, виступаючи у ролі її гнучкого інструменту. Перед усіма банками постає завдання визначення ціни на свої продукти та послуги, яка повинна бути обґрунтованою та достатньою як для самих банків, так і для їх клієнтів. Специфіка ціни як інструменту реалізації стратегії розвитку банку полягає в тому, що вона належить до групи контрольованих факторів і є основним показником, який визначає банківський прибуток [2].

Актуальність питань ціноутворення у діяльності банку на сучасному етапі економічного розвитку України зумовлюється проблемами [2], які пов'язані із тривалим напруженням на Сході країни.

Суттєвий рівень негативних очікувань призводить до відпливу депозитів і стриманого характеру кредитування. Все це загострює конкурентну боротьбу, ускладнює організаційно-управлінську структуру банків. Тому, здійснюючи операції за рахунок коштів, залучених і запозичених у своїх клієнтів, банк повинен враховувати увесь спектр внутрішніх і зовнішніх ризиків. У результаті цього ефективна діяльність

банку безпосередньо залежить від професійного управління активами та пасивами, розвитку системи клієнтського обслуговування, системи управління ризиками, правильної стратегії банку, максимально ефективного використання фінансових ресурсів і мінімізації ризиків. Все це вимагає використання нових підходів до аналізу ціни та ціноутворення як на зовнішньому ринку, так і між структурними підрозділами банку [3].

Прийнято вважати, що АТО – «мертва зона» для претензій кредиторів. Більшість позичальників у зоні АТО вважають, що можуть зовсім не виплачувати борги. Можливо, частково це переконання з'явилося на тлі кількох пом'якшувальних чинників, які використовувалися, щоб зменшити фінансове навантаження на мешканців постраждалого регіону. Але є й інша причина. Більшість українців не стежать (або роблять вигляд, що не стежать) за змінами у законодавстві та, відповідно, не можуть правильно їх трактувати [4].

Згідно із законом України «Про тимчасові заходи на період проведення антитерористичної операції» під час дії так званого особливого періоду відповідній категорії громадян штрафні санкції та пеня за невиконання зобов'язань перед підприємствами, установами та організаціями всіх форм власності, а також відсотки за користування кредитом не нараховуються. Цей Закон лише тимчасово зупиняє нарахування штрафів і права кредиторів на вилучення та реалізацію застав. З іншого боку, подібні заходи вбивають у боржників почуття відповідальності за погашення кредитів. Майно не відчужуватимуть, штрафів також не будуть нараховувати, тож навіщо тоді платити? Стягувати застави за кредитами у зоні проведення АТО й на прилеглих територіях, на які теж може поширюватися військова агресія, практично неможливо. До того ж, майно, яке знаходиться на цих територіях, особливо нерухоме, втрачає свою ліквідність, та ймовірність того, що воно взагалі залишиться цілим, є дуже малою [4].

Керівництво більшості банків розуміє, що всі опинилися у занадто важких матеріальних умовах, і тому в роботі зі своїми боржниками, які

проживають на Донбасі, обирають найбільш лояльні підходи, йдуть на компроміси, що не є характерними для звичайних умов банківської діяльності. Адже хтось дійсно не може платити, бо втратив засоби до існування, та йому потрібен час для того, щоб відновити сили. А хтось просто виїхав, і не знає, що сталося з його майном, яке залишилося без нагляду на Донбасі. Дехто з людей потрапили у скрутні умови у зв'язку із тяжкими хворобами, не лише власними, а й також своїх близьких. Деякі люди просто загинули під час проведення антитерористичної операції на Сході країни [4].

Отже, поки результат для банків є невтішним: основне джерело їхніх доходів – кредитування – на Сході країни перетворюється на джерело збитків [4]. Але банки всієї країни намагаються розробити такі лояльні заходи, щоб усі клієнти, які проживають на територіях, не підконтрольних Україні, а також внутрішньо переміщені особи, які втратили все своє майно, змогли погасити свої борги та знову стали повноцінними клієнтами банківського сегмента.

Список використаних джерел

1. Дрозд А.О. Вплив запізнення при поверненні кредитів на ціноутворення продуктів банку: [Електронний ресурс] / А.О. Дрозд // Ефективна економіка. – 2016. – № 8. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5116>
2. Остропольська Є.В. Альтернативні методи ціноутворення та критерії їх вибору банком при формуванні і реалізації процентної політики: [Електронний ресурс] / Є.В. Остропольська // Ефективна економіка. – 2015. – № 10. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4762>
3. Хуторна М.Є. Трансфертне ціноутворення і його застосування в банках України: [Електронний ресурс] / М.Є. Хуторна, О.М. Бартош // Ефективна економіка. – 2014. – № 12. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3679>
4. Демінський С. Як банки розв'язують проблеми з погашенням кредитів у зоні АТО: [Електронний ресурс] / С. Демінський // Forbes Україна. – 2015. – 31 серпня. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1400896-yak-banki-rozv-yazuuyut-problemi-z-pogashennyam-kreditiv-u-zoni-ato>

МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА СТАН ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

С.М. Кір'ян,

к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування

ПВНЗ "Європейський університет", м.Київ

Анотація. У статті розглянуто особливості застосування міжнародних стандартів фінансової звітності та їх вплив на стан економіки України. Проаналізовано досвід окремих країн, які оцінили вигоди від застосування МСФЗ. Практична мета статті полягає у дослідженні значення та виміру застосування МСФЗ для економіки України через вивчення динаміки зовнішньоторговельного балансу держави та іноземних інвестицій. Приведено класифікацію факторів зв'язку застосування МСФЗ із економічними ефектами. Подальшими дослідженнями цього напрямку є формування методики оцінки вигід від застосування МСФЗ.

Ключові слова: переваги застосування МСФЗ, економіка України, зовнішньоторговельний баланс, іноземні інвестиції.

Abstract. In the article the features of application of international accounting standards and their impact on the economy of Ukraine. The experience of some countries who assessed the benefits of the IFRS. The practical purpose of the article is to study the meaning and measurement of IFRS for the economy of Ukraine through the study of the dynamics of trade balance of state and foreign investment. Powered classification factors IFRS due to the economic effects. Further research in this direction is to develop methodology for assessing the benefits of the IFRS.

Keywords: benefits of IFRS, Ukraine's economy, foreign trade balance, foreign investment.

Постановка проблеми. Одним з основних завдань реформування бухгалтерського обліку в Україні є впровадження (застосування) Міжнародних стандартів фінансової звітності, як у більшості країн з розвинутою економікою.

Даний процес триває в Україні вже майже 18 років. Тому дослідження процесу становлення МСФЗ в Україні і їх впливу на стан обліку та економічну діяльність має важливе значення. Насамперед, як видно з короткого екскурсу, МСФЗ призначені для публічних акціонерних товариств. Вони, у свою чергу, найчастіше є предметом іноземних інвестицій, а також суб'єктами зовнішньоторговельної діяльності.

Загальносвітова тенденція створення єдиного економічного простору і цілеспрямований розвиток національних економік ведуть до об'єктивної необхідності уніфікації бухгалтерського обліку та приведення основних принципів ведення бізнесу у відповідність з міжнародними стандартами. На сьогоднішній момент МСФЗ виступають найефективнішим інструментом підвищення прозорості та зрозумілості інформації, яка створює достовірну базу для визнання доходів і витрат, віддзеркалює існуючі фінансові ризики й дозволяє об'єктивно порівнювати результати діяльності компаній різних країн світу з метою прийняття якісних управлінських рішень [1].

Таким чином, запровадження МСФЗ має на меті наблизити на інтегрувати економіку України у європейський і світовий простір. Тому на цю ланку обліку покладено надзвичайно важливе завдання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання вивчення, впровадження та поширення МСФЗ в Україні досліджувалися вітчизняними науковцями Ф. Бутинцем, С.Головим, В.Костюченко, В. Моссаковським, В.Сопко, В.Швецем та ін.

Дослідники розглядали питання удосконалення бухгалтерського обліку в Україні на основі міжнародного досвіду, проблеми регламентації фінансової звітності, відповідність вітчизняних стандартів міжнародним тощо.

Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ; англ. IFRS – International Financial Reporting Standards) – це стандарти, що затверджуються Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (англ. International Accounting Standard Board, скорочено IASB), яка розташована в Лондоні [6].

Як відомо, систему стандартизації відносять до англо-саксонської традиції фінансового обліку. МСФЗ характеризуються як стандарти, що ґрунтуються на принципах (principles based standards), на відміну, наприклад, від прийнятої у США системи ГААП, яка визначається як стандарти, що ґрунтуються на правилах (rules based standards [1; 8].

МСФЗ – це документи, які визначають загальний підхід до складання фінансової звітності, а також пропонують варіанти обліку окремих засобів або операцій підприємств. Вони вміщують: Міжнародні стандарти фінансової звітності IFRS; Міжнародні стандарти фінансової звітності IAS; Тлумачення, зроблені Комітетом з тлумачень міжнародної фінансової звітності (IFRIC) або колишнім Постійним Комітетом з інтерпретацій (SIC). Слід зазначити, що МСФЗ мають рекомендаційний характер, що найбільше відповідає сучасній ринковій економіці [5].

На практиці це означає, що стандарти МСФЗ в багатьох випадках віддають перевагу довірі до професійної самостійності бухгалтерів, які при вирішенні багатьох питань мають покладатися на службове сумління та особисті професійні судження. Тобто, менше регламентації та більше професійності.

На цьому фоні невирішеною залишилась проблема практичного значення застосування МСФЗ, оскільки вона знаходиться на стику

фінансових, економічних та облікових проблем, а системні дослідження ще не набули поширення в українській науковій школі.

Дослідження щодо економіки зовнішньоторговельного балансу здійснено вченими: В.Андрійчук, О. Білорус, Д.Шевельов тощо. Але їх праці посвячені суто економічним питанням, без аналізу інформаційної складової щодо стандартів звітності і їх впливу на інтеграційні процеси.

Цілі статті. Мета статті полягає у дослідженні практичного значення застосування МСФЗ для економіки України через вивчення динаміки зовнішньоторговельного балансу держави та іноземних інвестицій.

Виклад основного матеріалу. Унормування процесу запровадження МСФЗ на Україні, згідно законодавчих актів [6] пройшло наступний шлях. У 1998 році урядом прийнята Програма реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням МСБО (рішення від 29.10.1998 р. № 1706).

Надалі, у 1999 році було прийнято Закон «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2], в ст.1 якого зазначено, що «національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку визначає принципи та методи ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, що не суперечать міжнародним стандартам».

Потім у 2007 році КМУ затверджено Стратегію застосування МСФЗ (від 24.10.07 № 911-р), де головним напрямом було визначено «законодавче регулювання порядку застосування міжнародних стандартів, зокрема з 2010 року обов'язкове складення фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності згідно з міжнародними стандартами підприємствами-емітентами, цінні папери яких перебувають у лістингу організаторів торгівлі на фондовому ринку, банками і страховиками, за власним рішенням іншими емітентами цінних паперів і фінансовими установами».

Уже в 2010 році Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку затвердила Порядок заповнення форм розкриття інформації та змін до них емітентами акцій та облігацій підприємств, які знаходяться у лістингу

організатора торгівлі (Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 22.06.2010 № 98, набуло чинності з 01.01.2011 р.).

Нарешті, у червні 2011 року Верховна Рада прийняла зміни до Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», згідно яких з 2012 року публічні акціонерні товариства та фінансові установи повинні подавати звіти за МСФЗ [6].

Закономірно, що у динамічному світі впровадження МСФЗ на підприємствах України є одною із складових інтеграції її в світову економіку. Але «запровадження принципів і методів МСФЗ в Україні здійснюється в умовах існуючої системи державного регулювання бухгалтерського обліку, що передбачає створення адекватних регуляторних передумов. Це пов'язано з тим, що правова система країни може суттєво обмежити можливості легалізації міжнародних стандартів, розроблених міжнародним неурядовим органом. Означена проблема стосується насамперед відсутності зв'язку між П(С)БО та законами і кодексами, які впливають на застосування МСФЗ» [1].

Як вважають дослідники, переваги застосування МСФЗ для різних категорій користувачів досить суттєві (табл. 1).

Таблиця 1.

Переваги застосування МСФЗ для різних груп користувачів

Користувачі	Переваги
підприємства	підвищення якості інформації для прийняття рішень менеджерами; полегшення доступу до капіталу, в тому числі з іноземних джерел; зниження вартості капіталу
інвестори	підвищення якості інформації для прийняття рішень; зміцнення довіри до поданої інформації; краще розуміння ризиків і прибутковості
державні діячі	зміцнення українського ринку капіталу й підвищення його привабливості; полегшення доступу до світових ринків капіталу
національні органи регулювання	зміцнення нагляду й правозастосування органами регулювання; підвищення стандартів розкриття фінансової інформації; більш широкі можливості щодо залучення й моніторингу лістингу іноземних компаній
інші зацікавлені особи	підвищення довіри й поліпшення економічних перспектив для бухгалтерської та аудиторської професій; поліпшення звітності за новими та іншими аспектами бізнесу

Джерело: Складено на основі [7].

Тобто, вигоди від впровадження МСФЗ роблять їх досить необхідною і привабливою сферою впровадження на різних рівнях. У результаті, підприємства одержують можливість виходу на міжнародні ринки, залучення додаткових інвестицій, оскільки звітність, складена по МСФЗ, більше інформативна і зрозуміла для іноземних інвесторів.

Крім того, впровадження МСФО дозволяє удосконалити організаційну структуру підприємств в цілому і бухгалтерського обліку зокрема.

Згідно з Міжнародною практикою, звітність, сформована відповідно до МСФЗ, відрізняється високою інформативністю для користувача. Використання МСФЗ дає змогу компаніям, зокрема, українським, отримати прозору інформацію про свою діяльність.

Переваги в цифрах, приведені для досвіду Англії, наступні - 2,5 млрд. фунтів стерлінгів – щорічний внесок стандартів в економіку Великобританії, 80% - частка впливу міжнародних стандартів у розширенню обсягів світової торгівлі. Для Австралії вигода для економіки від застосування МСФЗ оцінюється у 1 млн австр. дол.

Ми не маємо методики, за якою здійснено таке оцінювання. Але, по наближенню, можемо проаналізувати динаміку зовнішньоторговельного балансу України за 2007-2016 роки (табл 2). Це дає змогу врахувати, наскільки інформаційна обізнаність і використання міжнародних інструментів передавання інформації сприяють успіху та виходу на міжнародний рівень.

Звичайно, зв'язок між цими явищами не прямий, оскільки торговельний баланс залежить від множини значно сильніших факторів, насамперед поличної волі і наявності та сили економічних криз тощо.

За даними таблиці 2, спостерігаємо, що сальдо зовнішньоторговельного балансу за зазначений період стало позитивним. Темпи його росту дещо сповільнились, але загальна тенденція зберігається.

Зовнішньоторговельний баланс України за 2007-2016 рр., (млн. дол. США)

Показники	Експорт			Імпорт			Сальдо		
	2007	2012	2015	2007	2012	2015	2007	2012	2015
Усього (товари і послуги)	58335	82408	46804	65598	91394	42976	-7263	-8985	3828
Країни СНД	21753	31331	11335	26269	35703	11262	-4513	-4372	68,1
Інші країни світу	36581	51077	35468	39329	55690	31708	-2747	-4613	3760
у т.ч. країни ЄС	16896	20922	15339	24815	29855	18075	-7919	-8932	-2736

Джерело: Складено на основі [3].

Якщо у 2007 році частка країн СНГ у балансі експорту складала майже 40%, то у 2015 році – лише 25%. Ці явища пояснюються політичними проблемами. При цьому показник імпорту у 2007 році теж наближався до 40%, а у 2015 році склав 27% по країнах СНГ.

Одночасно зростає частка інших країн у торговельному балансі. Що стосується країн ЄС, то у 2007 році їх вага у експорті склала 27%, а у 2015 році – 33%. Імпорт з цих країн у 2007 році склав 40%, а у 2015 році – 72%.

Якщо брати за основу некризовий 2012 рік, то експорт проти 2007 року зріс майже у 1,5 рази. На нашу думку, цьому сприяла і фінансова звітність, складена підприємствами – експортерами за МСФЗ.

Іншим фактором, що свідчить про ефективність ведення обліку за міжнародними стандартами є залучення інвестицій. У таблиці 3 приведено динаміку прямих іноземних інвестицій в економіку України у 2012 та 2016 роках.

Прямі іноземні інвестиції в економіку України у 2012 та 2016 роках, (млн. дол. США)

Показники	Усього	У тому числі з	
		країн ЄС	ін. країн світу
Прямі інвестиції нерезидентів в Україні (акціонерний капітал та боргові інструменти)			
на 1 січня 2012р.	58624,9	47695,8	4385,1
на 1 січня 2016р.	50364,8	39238,9	11125,9
Акціонерний капітал нерезидентів			
на 1 січня 2012р.	50333,9	40331,8	4018,1
на 1 січня 2016р.	42534,6	32467,2	10067,4
Акціонерний капітал нерезидентів			
на 1 грудня 2012р.	54462,4	42979,3	4269,0
на 1 жовтня 2016р.	45152,2	33239,4	11912,8
Боргові інструменти (заборгованість за кредитами та позиками, зобов'язання за торговими кредитами та інші зобов'язання перед прямими інвесторами)			
на 1 січня 2012р.	8291,0	7364,0	364,0
на 1 січня 2016р.	7830,2	6771,7	1058,5
Прямі інвестиції нерезидентів в Україні (акціонерний капітал та боргові інструменти)			
на 1 грудня 2012р.	64044,1	51262,7	4646,8
на 1 жовтня 2016р.	52835,5	39909,7	12925,8

Джерело: Складено на основі [4].

У січні–вересні 2016р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 3801,3 млн. дол. США та вилучено 459,3 млн. дол. прямих інвестицій (акціонерного капіталу) (у січні–вересні 2015р. – 2554,9 млн. дол. та 526,2 млн. дол. відповідно).

Обсяг залучених із початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 1 жовтня 2016р. становив 45152,2 млн. дол. У розрахунку на одну особу населення обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) склав 1058,0 дол. (на 1 жовтня 2015р. – 1026,1 дол.).

Інвестиції надійшли зі 125 країн світу. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає 83,1% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 11035,1 млн. дол., Нідерланди – 5910,7 млн. дол., Німеччина

– 5446,0 млн. дол., Російська Федерація – 4618,7 млн. дол., Австрія – 2601,1 млн. дол., Велика Британія – 1888,0 млн. дол., Віргінські Острови (Брит.) – 1793,1 млн. дол., Франція – 1533,2 млн. дол., Швейцарія – 1475,4 млн. дол. та Італія – 1158,2 млн. дол.

Той факт, що відбувається скорочення залучення іноземних інвестицій на Україні у 2016 році, свідчить про нестабільність політичної і економічної ситуації. Проте не применшує ролі інформованості засобами МСФЗ при здійсненні зовнішньоекономічних операцій.

Загальносвітова практика [7] свідчить, що такими перевагами є наступні:

економія витрат - МСФЗ дозволяють оптимізувати операції і, тим самим, покращують кінцевий фінансовий результат;

розширення споживчих якостей продукту - МСФЗ допомагають поліпшити якість, підвищити рівень задоволеності замовника і збільшити продажі;

доступ до нових ринків - МСФЗ допомагають подолати торговельні бар'єри і відкривають доступ на світові ринки, особливо для країн, що розвиваються;

збільшення частки ринку - МСФЗ допомагають збільшити продуктивність і конкурентоспроможність;

екологічні переваги - МСФЗ допомагають знизити негативний вплив на навколишнє середовище, оскільки екологічна складова строго контролюється всіма державами, що їх застосовують.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Загалом підсумуємо, що МСФЗ - це стратегічні інструменти, які допомагають підприємствам вирішувати деякі з найбільш нагальних проблем сучасного бізнесу. Вони забезпечують високу ефективність бізнес - операцій, підвищують продуктивність і дають змогу отримати доступ на нові ринки, у тому числі міжнародні.

Подальшими напрямками у дослідженнях даної теми є висвітлення методики визначення впливу МСФЗ на підвищення ефективності національної економіки.

Література

1. Відкрита Міжнародна інтернет-конференція "МСФЗ: дослідження, наука, практика, імплементація". [Електронний ресурс. Режим доступу: <http://konf.amsfo.com.ua/perevagi-zastos>] – (назва з екрана). [uvannya-msfz-dlya-riznix-kategorij-koristuvachiv/](http://konf.amsfo.com.ua/perevagi-zastos)] – (назва з екрана).
2. Закон Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні від 16 липня 1999 року №996-XIV [Електронний ресурс. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>] – (назва з екрана).
3. Зовнішньоторговельний баланс України за 9 місяців 2016 року 14.11.2016 № 407/0/08.2вн-16 [Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>] – (назва з екрана).
4. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності у січні–вересні 2016 року¹[Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>] – (назва з екрана).
5. Міжнародні стандарти фінансової звітності (версія перекладу українською мовою – 2014 рік) [Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/mizhnarodni-standarty-finansovoi-zvitnosti-versiia-perekladu-ukrainskoiu-movoiu---rik?category=bjudzhet>] – (назва з екрана).
6. Міжнародні стандарти фінансової звітності <https://uk.wikipedia.org/wiki>
7. Преимущества международных стандартов [Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.iso.org/iso/ru/home/standards/benefitsofstandards.htm>] – (назва з екрана).
8. GAAP in UA [Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.gaap.in.ua/ias-ifrs-inf>]– (назва з екрана).

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВ

Кліменчук І. В.

студентка групи ФБ(м)- 51,

Хмельницький кооперативний

торговельно-економічний інститут

Науковий керівник: Надієвець Л. М.

На сучасному етапі в Україні важливу роль у забезпеченні стабільного та ефективного функціонування банків відіграє формування науково обґрунтованої політики банку, головною складовою частиною якої є депозитна політика, адже одним із головних завдань банків є формування ресурсної бази за рахунок вкладів населення та забезпечення фінансової стійкості і стабільності банківської установи. Потенційні підприємці віддають перевагу розміщенню тимчасово вільних грошових коштів на депозитних рахунках, тому індикаторами підприємницької активності є саме депозитні ставки за гривневими рахунками. Ефективна депозитна політика банку не тільки збільшує підприємницьку активність, але й формує довіру до економічної системи країни, збільшуючи її національний дохід.

Депозитна політика є складним багатофакторним явищем, тому сьогодні не існує єдиної думки стосовно визначення даного поняття. Так, Р. Р. Коцовська, О. П. Павлишин, Л. М. Хміль, О. І Лаврушин визначають депозитну політику як стратегію і тактику банку щодо залучення грошових коштів вкладників та інших кредиторів [1, с. 136].

А. С. Шульков розглядає депозитну політику в широкому та вузькому значеннях. У широкому значенні депозитна політика характеризується як стратегія і тактика банку при здійсненні його діяльності щодо залучення ресурсів із метою повернення, а також при організації та управлінні депозитним процесом. Депозитна політика у вузькому значенні являє собою

стратегію і тактику банку в частині організації депозитного процесу з метою забезпечення його ліквідності. О. І. Лаврушин вважає, що депозитна політика у вузькому значенні поєднує в собі дії, які направлені на задоволення потреб банку в ліквідності шляхом активного пошуку та залучення коштів, зокрема і запозичених [2, с. 22]. Також існує таке визначення депозитної політики, яке запропоноване І. М. Мельниковою як комплекс заходів щодо формування асортименту високоякісних депозитних послуг, різноманітних форм і методів залучення коштів з метою забезпечення стійкості та надійності депозитної бази для забезпечення конкурентних переваг банку на ринку [3, с. 2].

Проаналізувавши вищенаведені визначення, ми визначили депозитну політику як стратегію і тактику формування ресурсної бази за допомогою залучення оптимального обсягу коштів через продаж депозитних продуктів задля підтримання вимог ліквідності, дохідності й ризику та забезпечення конкурентних переваг банку.

Характерними рисами депозитної політики є:

а) тісно пов'язана з кредитною політикою банку, оскільки забезпечує взаємозв'язок та взаємоузгодження між депозитними і кредитними операціями за термінами й сумами;

б) спрямована на задоволення потреб банку в ліквідності шляхом активного залучення коштів, зокрема запозичених;

в) об'єднує стратегію та тактику банку щодо залучення грошових коштів вкладників та інших кредиторів і визначення їх найефективнішої комбінації;

г) ґрунтується на асортименті високоякісних депозитних послуг, різноманітних форм і методів залучення коштів [4, с. 917].

Депозитна політика є важливим елементом діяльності на рівні окремого банку, а також на рівні всієї економіки країни, тому доцільно розглянути її особливості як на макрорівні так і на мікрорівні. Розрізняють два типи депозитної політики на макрорівні. Перший – консервативна політика, або політика сильного державного регулювання депозитних

установ, – здійснюється за сильної інфляції або стагфляції, коли зростання рівня сукупних цін супроводжується значним спадом обсягів сукупного виробництва. Основна її мета – посилення депозитної дисципліни. Другий тип депозитної політики – ліберальна, що передбачає значне збільшення грошово-кредитних установ, які мають право відкривати поточні рахунки. Ліберальна політика ефективна за незначного рівня інфляції. За високого рівня інфляції вона нераціональна, оскільки додатково підвищує її. На мікроекономічному рівні роль депозитної політики виявляється у забезпеченні стабільності та стійкості банку, його рентабельності, ліквідності і надійності, а також адекватності його діяльності потребам клієнтів [5].

У сучасних умовах для ефективного функціонування, розвитку і досягнення цілей, кожен банк розробляє свою власну депозитну політику з огляду на вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища його функціонування (рис. 1).



Рис. 1. Фактори впливу на депозитну політику банків [6]

Під зовнішніми факторами розуміється такі, які впливають на всі банки, а під внутрішніми – такі, які впливають на роботу конкретного банку. З нашої точки зору, найбільший вплив на депозитну політику банків мають

такі як попит на банківські послуги, спектр банківських послуг та обсяг витрат банку на реалізацію депозитної політики.

Отже, ефективна реалізація депозитної політики вкрай важлива для банківських установ, оскільки сприяє вдосконаленню банківської діяльності в процесі залучення грошових коштів та збереженню їх конкурентних переваг. Подальше дослідження спрямоване на удосконалення методичного забезпечення процесу формування депозитної політики банку в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

Список літератури

1. Еш С. М. Депозитна політика банків та інструменти її реалізації / С. М. Еш, В. М. Ляховецька. // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – 2016. – № 17. – С. 135-138.
2. Бартош О. М. Депозитна політика як складова системи управління діяльністю банку / О. М. Бартош. // Фінансовий простір. – 2014. – № 4. – С. 19-24.
3. Рисін В. В. Залучення заощаджень населення фінансовими посередниками: [монографія] / В. В. Рисін. – Львів : ЛБІНБУ, 2005. – 213 с.
4. Аванесова Н. Е. Депозитна політика комерційного банку: теоретико-методологічні засади / Н. Е. Аванесова, Ю. О. Арестова. // Науковий вісник Миколаївського національного університету ім. В. О. Сухомлинського. – 2015. – № 8. – С. 916-918.
5. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. № 2121-III. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua>.
6. Ілляш В. Ю. Депозитна політика комерційного банку та інструменти її реалізації / В. Ю. Ілляш, Н. В. Чаленко. // Економіка. Управління. Інновації [Електронний ресурс]. – 2014. – № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_1_44.

ОСОБЛИВОСТІ ВАЛЮТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Колеснікова А.А.,

студентка групи ФПР-15-1

Хмельницького Національного Університету

Науковий керівник: Цвігун Тетяна Володимирівна

к.е.н., старший викладач кафедри економічної теорії

Хмельницького Національного Університету

На сьогоднішній день проблема розвитку валютних відносин України є однією з найважливіших, оскільки для вдалого розвитку української економіки потрібно здійснювати співробітництво з іншими країнами. В залежності від держаних цілей валютні відносини можуть стимулювати або стримувати економічний розвиток в країні та, відповідно, впливати на стан окремих секторів, галузей та підприємств, а також на місце держави на світовому ринку.

Валютні відносини – це сукупність валютно-грошових і розрахунково-кредитних відносин, за допомогою яких здійснюється міжнародний платіжний обіг, формуються та використовуються валютні ресурси, необхідні для функціонування економіки країни.

Валютні відносини складаються в сфері фінансової діяльності держави і пов'язані з її роллю в розподілі і перерозподілі ВВП з метою утворення та використання необхідних суспільству валютних фондів [1]. В Україні до таких фондів належать Державний валютний фонд, місцеві валютні фонди, а також валютні фонди юридичних і фізичних осіб, громадських організацій, інших осіб.

Валютні відносини України містять в собі широкий комплекс міжнародних валютних відносин (при здійсненні зовнішньої торгівлі, наданні економічної і технічної допомоги, спільної діяльності в галузі

капіталовкладень, міжнародних перевезеннях та ін.) та внутрішньодержавних валютних відносини (суспільні зв'язки, що організуються державою при розробленні і проведенні національної валютної політики в зв'язку з утворенням, розподілом і використанням валютних фондів, необхідних для виконання певними суб'єктами своїх функцій).

Валютні відносини мають певні особливості:

1) валютні відносини складаються в сфері фінансової діяльності держави;

2) валютні відносини виникають внаслідок здійснення державою планової діяльності з утворення і використання необхідних валютних фондів;

3) об'єктом валютних відносин є валютні цінності, що є засобом платежу в міжнародних розрахунках;

4) валютні відносини складаються між економічними суб'єктами України та інших країн, які мусять дотримуватися вимог національного законодавства кожної з країн;

5) оскільки валютні відносини обслуговуються кількома валютами (нерідко трьома – національною валютою імпортера, валютою міжнародного платежу і національною валютою експортера), то істотний вплив на них справляють чинники, пов'язані з валютними ризиками;

6) у них переплітаються і вступають у суперечність економічні інтереси України та інших держав. Нерідко ці суперечності зачіпають національні інтереси в цілому, що надає валютним відносинам особливого значення в економічних системах відповідних країн.

Зазначені особливості роблять валютні відносини надзвичайно складними і такими, які важко регулювати. Водночас управління ними – надзвичайно актуальна проблема. Тому в більшості країн світу прийняті спеціальні закони, що регламентують механізм державного регулювання валютних відносин, щоб захистити національні інтереси від неправомірних дій внутрішніх і зовнішніх їх учасників.

Державне регулювання валютних відносин в Україні здійснюють закони України, постанови Верховної Ради України, декрети КМУ, укази Президента України, різні інструктивні вказівки НБУ, інші нормативно-правові акти. На території України валютні відносини регулюються не лише актами національного законодавства України, але і міжнародними угодами, які були підписані Україною, або до яких вона приєдналася.

Важливою складовою частиною механізму правового регулювання валютних відносин в Україні є встановлений правовий режим їх здійснення, сутність якого полягає в припиненні вільних операцій з валютними цінностями і введення певного порядку їх здійснення.

Слід відзначити, що встановлений державою режим валютних обмежень, буде дієвим, коли держава може забезпечити й закріпити його дотримання шляхом валютного контролю, який полягає в забезпеченні дотримання валютного законодавства при здійсненні валютних операцій.

Формою організації та регулювання валютних відносин є валютна система, що склалася історично і закріплена національним законодавством та міждержавними угодами. Протягом останніх років, процеси становлення і розвитку валютної системи в Україні супроводжувалися глибокою економічною кризою [2]. Для подальшого вдосконалення валютної системи України потрібно вирішити досить багато завдань: прискорити ринкову трансформацію, забезпечити фінансову стабільність та інтегрування України до Євросоюзу, сформувати розвинений внутрішній ринок, ефективно використовувати внутрішні фінансові ресурси, залучати альтернативні зовнішні джерела фінансування міжнародних фінансових відносин України і т.д.

На сьогодні в Україні існує ряд проблемних завдань пов'язаних з функціонуванням валютної системи зокрема, та валютних відносин загалом, які потребують швидкого та ефективного вирішення, щодо перспектив їх розвитку у майбутньому.

Список використаних джерел

1. Салук М.І. Гроші та кредит: підручник / [М. І. Савлук, А. М. Мороз, І. М. Лазепко та ін.]. – 6-те вид., перер. і доп. – К.: КНЕУ, 2011. – 590 с. // Режим доступу: <http://readbookz.com/book/108/2751.html>
2. Іваненко І. А. Теоретичні аспекти валютно-фінансових відносин / І. А. Іваненко // Бізнес Інформ. – 2015. – № 6. – С. 182-187. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2015_6_32

ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ НІМЕЧЧИНИ

Колодій А.В.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Львівського національного аграрного університету

Система державного соціального страхування Німеччини гарантує кожній людині мінімально необхідний захист. Даний захист є необхідним при хворобі, нещасних випадках, безробітті або потребі в догляді. Крім того, з фондів соціального страхування виплачуються пенсії.

Виплати в систему соціального страхування є обов'язком всіх працюючих. При цьому, половина виплат в соціальне страхування робиться роботодавцем. Другу половину платить працівник, так як ця сума автоматично вираховується з його заробітної плати. Існують, однак, два виключення: у лікарняну касу співробітники платять набагато більше, чим роботодавці, проте повністю оплачують страхування від нещасних випадків.

Здійснюючи оплату соціальної страховки працівник дістає право на різноманітні виплати з її фондів. Внески в систему соціального страхування розраховуються, в основному, виходячи з розміру доходів. Однак, для медичної та пенсійної страховки діє правило, згідно якого внески, починаючи з відповідного рівня доходів, більше не зростають, тобто т.зв. верхня межа

релевантного доходу.

Що стосується пенсійного страхування, то тут варто зазначити, що воно забезпечує фінансову незалежність у пенсійному віці. До 2012 р. пенсія виплачувалась, як правило, починаючи з 65 років. З 2012 р. пенсійний вік підвищився до 67 років, і починаючи з 2029 р., цей пенсійний вік буде обов'язковим для всіх, хто народився після 1964 р. Звичайно, в цій системі будуть виключення, наприклад люди, котрі досить довго платили в пенсійну касу. Крім того, працівник може отримувати пенсійні виплати при втраті працездатності, наприклад, внаслідок нещасного випадку, а також вдовам та сиротам [1].

Окремо слід зазначити, що державна пенсія є меншою, чим зарплата впродовж трудової діяльності. Тому, щоб бути фінансово незалежним у пенсійному віці, працівникам потрібно доповнювати державну пенсію приватним пенсійним страхуванням.

Межа нарахування внесків у 2016 р. становила 6200 євро на місяць в Західній Німеччині і 5400 євро в Східній Німеччині. Однак, це не межа для обов'язкового страхування в системі обов'язкового пенсійного страхування, тобто, навіть якщо працівник заробляє більше, він все одно повинен платити внески. Отже, межа нарахування внесків – це максимальна сума, з якої розраховується внесок у системі обов'язкового пенсійного страхування, навіть якщо працівник заробляє більше.

Пенсійне страхування в сільському господарстві також має свої особливості. Так, фермери не зобов'язані бути застраховані в рамках обов'язкового пенсійного страхування, вони можуть учасниками недержавних пенсійних фондів фермерів. Це спеціальна система забезпечує фермерів частковим покриттям, яке вони доповнюють іншими способами – часто, продаючи ферми при виході на пенсію або застосовувати «Altenteil», тобто право німецьких фермерів жити на фермі, передавши її у розпорядження своїх дітей [2].

Державне медичне страхування у Німеччині допомагає працівнику та

його сім'ї у випадку настання хвороби. Крім того, медична страховка переймає на себе витрати на профілактику, наприклад у зубного лікаря, оплачує реабілітаційні заходи і витрати на народження дитини. У випадку затяжної тривалої хвороби і відсутності заробітної плати від роботодавця, медична страховка виплачується працівнику у вигляді так званої «допомоги по хворобі». Для працівників, які отримують заробітну плату до певного рівня (загальна або спеціальна межа річного доходу) державна медична страховка є обов'язковою.

Страхування догляду застосовується в тому випадку, якщо працівник внаслідок важкої хвороби не може доглядати за собою і потребує медичного догляду. Крім того, страхування догляду допомагає людям, які доглядають за родичами – фінансово та консультаціями. Варто зазначити, що у випадку коли працівник застрахований в державній лікарняній касі, він автоматично отримує страхування догляду. Якщо ж працівник є членом приватної лікарняної каси, то йому потрібно додатково заключати угоду страхування догляду [1].

Страхування нещасного випадку допомагає працівнику та членам його сім'ї подолати проблеми, що виникають внаслідок нещасного випадку на виробництві або в результаті професійного захворювання. До виробничих нещасних випадків відносяться також нещасні випадки, що трапляються по дорозі на роботу чи в школу, або навпаки.

У разі настання нещасного випадку або професійного захворювання, страхування від нещасних випадків передбачає: оплату за повний курс лікування; сприяння професійній інтеграції (включаючи перепідготовку при необхідності); сприяння соціальній інтеграції та додаткову допомогу; грошову допомогу для застрахованих і їх утриманців.

Страхування від безробіття є також частиною державного соціального страхування Німеччини. Застрахованими від безробіття є всі працюючі, котрі отримують заробітну плату за винятком тих осіб, що працюють за системою «geringfügige Beschäftigung», тобто зайнятих протягом неповного робочого

дня.

Отже, дослідження системи соціального страхування Німеччини показало, що вона відноситься до «консервативної» моделі соціального захисту, в якій величина страхових внесків прямо пропорційно впливає на розмір страхових виплат. Крім того, дана система базується в першу чергу на професійній ознаці, а рівень соціального захисту тісно пов'язаний з успішною і тривалою трудовою діяльністю.

Список використаних джерел :

1. Соціальне страхування. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bamf.de/RU/Willkommen/BankenVersicherungen/Sozialversicherung/sozialversicherung-node.html>
2. Social Security at a Glance – 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.bmas.de/SharedDocs/Downloads/DE/PDF-Publikationen/a998-social-security-at-a-glance-total-summary.pdf?__blob=publicationFile

ОПТИМІЗАЦІЯ ПОКАЗНИКІВ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

*Комісаров Д.М.,
студент групи Ф-579*

*Миколаївського національного університету ім. В.О.Сухомлинського
Науковий керівник: Корнєва Н.О.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Миколаївського національного університету ім. В.О.Сухомлинського*

Необхідність підтримання платоспроможного стану для підприємства у будь-який момент часу для задоволення вимог кредиторів, інвесторів, державних контролюючих установ тощо, вимагає проведення оптимізації

поточної платоспроможності та ліквідності з врахуванням сформованих умов розрахунків з покупцями та постачальниками.

Принциповим недоліком традиційної системи показників платоспроможності підприємства є складність управлінської інтерпретації їх значень. На підставі порівняння фактичних значень показників з нормативними практично неможливо сформулювати уявлення щодо якості його впливу на фінансовий стан, тобто оцінити, є отримане значення оптимальним, прийнятним або критичним для даного підприємства з врахуванням його галузевих особливостей організації фінансово-економічних відносин.

У західній практиці для оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства використовується порівняльний метод, при якому розрахункові значення коефіцієнтів порівнюються з середньогалузевими, оскільки оптимальні значення коефіцієнтів відповідної групи для певної галузі і певного підприємства є унікальні.

В Україні поки не існує обновлюваної статистичної бази оптимальних значень показників ліквідності і платоспроможності підприємств різних сфер діяльності. Тому при їх оцінці, на нашу думку, доцільно рекомендувати:

- звертати увагу на динаміку зміни коефіцієнтів;
- визначати значення коефіцієнтів, допустимі (оптимальні) для даного підприємства.

Для отримання чіткішої картини щодо стану платоспроможності підприємства, на нашу думку, доцільно розраховувати модифікацію коефіцієнта абсолютної платоспроможності – коефіцієнт покриття середньоденних платежів грошовими коштами. Сенс такого розрахунку полягає в тому, щоб визначити, яку кількість «днів платежів» покривають грошові кошти, що є у підприємства.

Розрахунок коефіцієнту покриття середньоденних платежів грошовими коштами здійснюється за формулою:

$$K_{ппгк} = \frac{ГК}{ГП}, \quad (1)$$

де ГК – балансовий залишок грошових коштів, тис. грн.

ГП – середньоденні грошові платежі, тис. грн.

Для визначення величини середньоденних платежів необхідно загальні грошові платежі за період розділити на тривалість аналізованого періоду в днях:

$$ГП_{сер} = \frac{ГВ}{Д}, \quad (2)$$

де ГВ – валові видатки грошових коштів підприємства за рік, тис. грн.

Д – тривалість періоду, дні (для року дорівнює 360 днів).

Величину середньоденних грошових платежів за рік можна визначити на основі даних звіту про рух грошових коштів.

При визначенні даного показника, за відмінний від року період (місяць, квартал, півріччя), джерелом інформації про величину середньоденних платежів може бути звіт про фінансові результати. В цьому випадку в зарубіжній літературі валові видатки грошових коштів підприємства за період рекомендується визначати як суму значень за статтями «Собівартість реалізованої продукції», «Витрати на збут», «Адміністративні витрати» зменшену на величину не грошових платежів, тобто амортизації. Але такий розрахунок буде давати дещо викривлену оцінку грошових видатків, що пов'язано з наступними обставинами.

По-перше, підприємства нерідко мають значні обсяги запасів матеріалів і готової продукції на складі. У зв'язку з цим величина реальних платежів, пов'язаних із здійсненням виробничого процесу, може бути на багато більшою, ніж собівартість реалізованої продукції.

По-друге, вказаний вище спрощений підхід не враховує можливість бартерної оплати постачання ресурсів для виробництва.

Таким чином, більш коректним є визначення середньоденних видатків грошових коштів на основі інформації про собівартість реалізованої продукції (за вирахуванням амортизації), але з урахуванням змін за статтями балансу «Виробничі запаси», «Незавершене виробництво» і «Готова продукція» за вирахуванням матеріальних ресурсів, отриманих по бартеру.

Відзначимо, що для проведення відповідних розрахунків необхідно, щоб інформація звіту про фінансові результати була представлена за період (не наростаючим підсумком).

Доведено, що завдяки оптимізації показників платоспроможності підприємства, важелями оптимізації поточної платоспроможності та ліквідності підприємства можуть бути: збільшення власних засобів; вдосконалення роботи з управління оборотним капіталом; оптимізація фінансової політики та реалізація частини оборотних активів і підтримання їх в необхідному розмірі.

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК НЕОБХІДНА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Кук М.І.,

студентка 4 курсу

Львівського торговельно-економічного університету

Науковий керівник: Мединська Т.В.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування

Львівського торговельно-економічного університету

Одним із основних видів діяльності на підприємстві є інноваційна діяльність. Інноваційна діяльність підприємства являє собою комплексний процес створення, використання і розповсюдження нововведень з метою отримання конкурентних переваг та збільшення прибутковості свого виробництва [3, с. 219]. Результатом інноваційної діяльності є інновація, яка відображається у вигляді наукових, технічних, організаційних чи соціально-економічних новинок.

Проблемам інноваційної діяльності присвячені дослідження низки відомих вітчизняних та іноземних учених-економістів: В. Александрової, Ю. Бажала, П. Беленького, В. Беренса, Г. Бірмана, В. Власової, О. Водачкової, В. Геєця, А. Гойка, Н. Гончарової, М. Долішнього, М. Джонк, Р. Іванух, С. Ільєнкової, Н. Краснокутської, Я. Крупки, О. Кузьміна, Б. Литвина, О. Лапко, Л. Гітмана, А. Кутейникова, Д. Львова, Б. Патона, А. Пересади, А. Перлак, А. Пригожина, А. Савченка, А. Савчука, В. Терехова, П. Хавранека, М. Чумаченка, А. Чухна, С. Шмідта та ін. Проте чимало питань удосконалення організаційно-економічного механізму активізації інноваційної діяльності й досі залишаються невисвітленими і потребують теоретичного, методичного та практичного вирішення [4, с. 1]. Тому питання інноваційної діяльності підприємства є актуальним в даний час не лише для підприємств, але й для суспільства та держави в цілому. Держава зацікавлена впроваджувати новинки в життя суспільства, тому підтримує дану діяльність. Державне регулювання інноваційної діяльності здійснюється шляхом:

- ✓ визначення і підтримки пріоритетних напрямів інноваційної діяльності;
- ✓ формування і реалізації державних, галузевих, регіональних і місцевих інноваційних програм;
- ✓ створення нормативно-правової бази та економічних механізмів для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності;
- ✓ захисту прав та інтересів суб'єктів інноваційної діяльності;
- ✓ фінансової підтримки виконання інноваційних проектів;

- ✓ стимулювання комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ, що кредитують виконання інноваційних проектів;
- ✓ встановлення пільгового оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності;
- ✓ підтримки функціонування і розвитку сучасної інноваційної інфраструктури [1].
- ✓ Суть інноваційної діяльності полягає в її напрямках, які наведені на рисунку 1.1.



*Рис. 1.1. Напрями інноваційної діяльності**

*Складено самостійно автором за джерелом [2]

Напрями інноваційної діяльності спрямовані на забезпечення потреб суспільства у якісній, екологічно чистій продукції або послуг, які є конкурентоспроможними на ринку.

Проведення інноваційної діяльності на підприємстві поділяється на певні процеси (технічні, організаційні та соціально-економічні), які полягають у виробництві нових видів продукції за рахунок впровадження нових технологічних процесів; впровадження нових методів і форм організації виробництва, нових форм організації праці; удосконалення методів управління та контролю на підприємстві, активізація людського фактора тощо.

Інноваційна діяльність як система має такі властивості:

- взаємозв'язок і взаємодія всіх елементів;
- цілісність, узгодженість і синхронність у часі;
- узгодженість із завданнями і цілями організації;
- адаптивність, гнучкість до змін середовища;
- автономність управлінської структури, функцій управління;
- багатофункціональність і багатоаспектність, оновлюваність [2].

Підприємство, яке планує реалізувати інноваційну діяльність повинне дати відповіді на питання:

1. Чи доцільно оновлювати свою діяльність в найближчий час?
2. Яка буде реакція споживачів?
3. Чи є достатньо фінансів на реалізацію даної діяльності?
4. Яку інноваційну діяльність реалізують конкуренти? Та інші.

Отже, організація інноваційної діяльності на підприємстві є складним процесом, оскільки вимагає багато витрат, залучення кваліфікованих працівників, чіткого плану дій тощо. Водночас, без інновацій підприємство не зможе існувати в конкурентному середовищі і збанкрутує.

Як показує практика, споживачі готові заплатити більше грошей, щоб отримати якісну і корисну продукцію або послугу, яка саме досягається впровадженням інновацій.

Інноваційна діяльність в ринковій економіці є важливим чинником для підприємства, оскільки дозволяє посісти стійкі позиції на ринку, отримувати перевагу над конкурентами, залучаючи більше споживачів в тій галузі, яка є сферою комерційних інтересів даного підприємства. Тому досягати інноваційних змін повинно спонукати як безпосередньо підприємств, так і суспільства та держави в цілому.

Список використаних джерел

1. *Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 № 40-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2002. N 36. Ст.266 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.*

2. Скрипко Т.О. Інноваційний менеджмент : підручник / Т. О. Скрипко. - К. : Знання, 2011. - 423 с. - Бібліогр.: 117 назв. - укр.

3. Стельмащук А.М. Державне регулювання економіки: навч. посіб. / А. М. Стельмащук. - Тернопіль : ТАНГ, 2000. - 315 с.

4. Яковенко Р.В., Чернега А.М. Інноваційна діяльність в Україні: проблеми та перспективи / Р.В. Яковенко, А.М. Чернега // Кіровоградський національний технічний університет, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_ekon/stat_20_1/72.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/72.pdf).

АНАЛІЗ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Кулик Є.В.,

Студент групи ФФБС 4-7,

КНТЕУ

Науковий керівник : Степаник А.О.,

старший викладач кафедри банківської справи

Київського національного торговельно-економічного університету

Історія розвитку банківської системи останніх років наочно демонструє той факт, що у кризових ситуаціях існуючі заходи та методи впливу на капіталізацію банків виявляються неефективними. Підтвердженням цьому є показники, представлені нижче, а також особливо високий попит на короткострокову докапіталізацію банків за рахунок кредитів “овернайт” [1]. Це говорить про нестачу коштів для відповідності економічним нормативам, які встановлюються НБУ, недовіра сучасній моделі рефінансування та жорсткі умови банківського ринку. Із введенням з 1 січня 2017 р. вимоги щодо мінімального розміру регулятивного капіталу в обсязі 500 млн. грн. регулятор унеможливив існування великої кількості банків на ринку.

Під час аналізу стану капіталізації банківської системи України варто наголосити увагу на значимості впливу глобалізаційних процесів та

політики НБУ. Так, наразі особливо гостро постає питання підтримки ліквідності та платоспроможності банків, водночас ускладнюються конкурентні умови на ринку. З огляду на значні обсяги докапіталізації ряду банківських установ та зниження показників адекватності капіталу, дане питання набуває особливої актуальності.

Для репрезентативності дослідження та підтвердження його наочності нами було проведено опитування, у якому прийняло участь 132 респондента та 85,6% з яких мають економічну спеціальність. За його результатами було визначено, що лише 17,4% опитуваних вважають задовільним стан капіталу українських банків, при цьому дієвими дії регулятора щодо підтримки високої капіталізації банків визнали лише 11,5% респондентів.

Дослідження взаємозалежності кількісно-якісних показників банківської системи дає можливість зробити висновки стосовно певних недоліків у політиці НБУ: так, у 2017 році, порівняно із 2008, кількість банків зменшено майже вдвічі – зі 175 до 93 установ (рис.1). Схожу тенденцію спостерігаємо під час аналізу нормативу капіталу Н₂ – сьогодні його показники наближені до мінімально можливих значень, що становлять 10% (рис. 1) [2, с. 16].

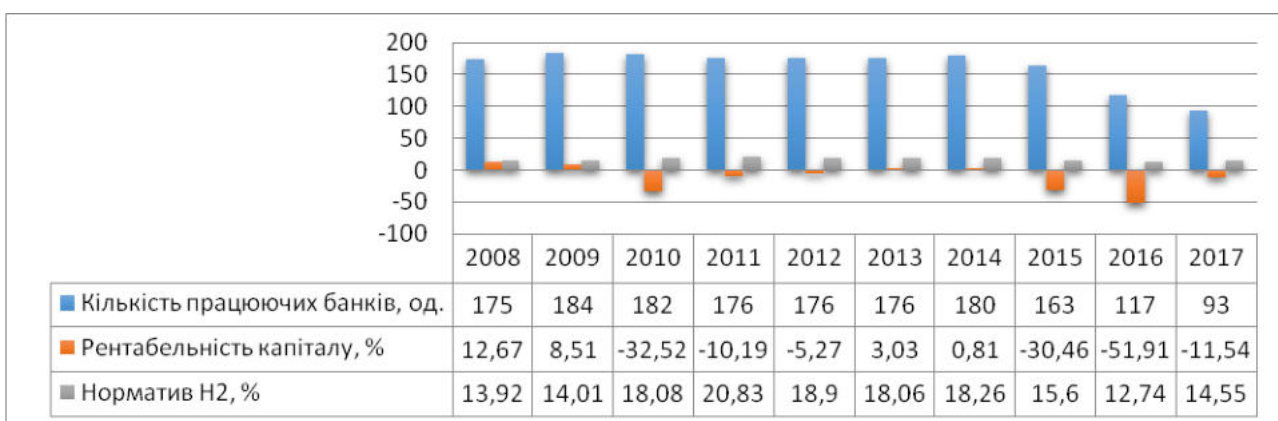


Рис.1. Аналіз показників банківської системи України 2008-2017

рр.

Джерело: власна розробка автора за даними: [1].

Акціонери усіх груп збільшували протягом значного періоду статутні капітали банків переважно із метою підтримання власного бізнесу – від 42873 до 264343 млн грн.. з 2008 по 2017 роки [2, с.16-17]. НБУ розроблено графік поступового переведення статутного капіталу у відповідність до вимог, що встановлені Базельським комітетом з банківського нагляду [3]. Враховуючи, що не всі банки зможуть виконати графік збільшення обсягу статутного капіталу, варто очікувати, що частина установ прийме рішення про об'єднання з іншими гравцями на ринку, або про припинення діяльності та ліквідацію. Більшість кредитів рефінансування за останні 2 роки було надано уже неплатоспроможним банкам (44%); а розподіл цих коштів був нерівномірним – значні суми надавалися кільком системним банкам. У більшості європейських країн центробанк існує відокремлено від структур, що здійснюють регулювання ринку фінансових послуг, саме тому пропонуємо створити Аналітично-ревізійне бюро при ФГВФО, що займатиметься моніторингом капіталізації банків, досліджуватиме структуру їх доходів та повідомлятиме відповідні Департаменти НБУ про стан на ринку. Бюро матиме власну програму оцінки фінансового сектору, що є однією із вимог Базельського комітету, а головне - буде незалежним від НБУ, що збільшить якість рефінансування та буде здатне підвищити рентабельність капіталу по банківській системі України загалом, сьогодні ж цей показник має від'ємне значення (рис.1).

Загалом, для банківської системи України доцільним є перегляд нормативно-правових актів та ретроспективний аналіз діяльності банківського сектору в правовому полі. Враховуючи іноземний досвід, можна було б сказати про те, що наразі переважним методом регулювання банківської діяльності є індикативний, а його застосування не вимагає багато витрат і є ефективним по своїй суті. Однак на даному етапі розвитку національної економіки України доцільним є використання саме адміністративного методу, іншим питанням є збалансування індикативних та адміністративних інструментів на користь перших. Адже відомо, що

банківський нагляд Англії, Німеччини та Франції переважно будується на простих та квантифікованих методах, це переважно нормативи стосовно капіталу банків.

Отже, пропонуємо створити сприятливі умови щодо рефінансування банків; досягти транспарентності банківської системи шляхом створення Аналітично-ревізійного бюро; перевести політику НБУ від переважання адміністративних методів регулювання до індикативних, що мають диспозитивний характер та більшу результативність.

Список використаної літератури

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://bank.gov.ua/>. Назва з екрану.
2. Офіційний сайт Національного рейтингового агентства «Рюрік»: аналітичний огляд банківської системи України за перше півріччя 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rurik.com.ua/our-research/branch-reviews/1187/>, - 24 стор. Назва з екрану.
3. Офіційний сайт Банку міжнародних розрахунків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bis.org/>. Назва з екрану.

ГЛОБАЛЬНА КОНКУРЕНЦІЯ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Лиманюк Ю.С.

Сидоренко Ю.В., к.е.н., старший викладач

Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

Актуальність дослідження проблеми підвищення конкурентоспроможності полягає в посиленні інтеграційних та глобалізаційних процесів, зростання кількості міжнародних злиттів та поглинань, загостренні конкуренції між високорозвиненими та

слаборозвиненими країнами, посиленні могутності ТНК, політиці державного протекціонізму та інших чинниках сучасного світового розвитку [1].

Сьогодні проблема глобальної конкуренції активно обговорюється в міжнародних фінансових і економічних організаціях, на Всесвітніх економічних форумах, в парламентах, урядах провідних країн світу, в наукових та університетських кругах. Названа проблема розробляється в роботах вітчизняних та російських економістів, серед них – А. Гальчинський, В. Геєць, В. Лагутін, Л. Піддубна, А. Філіпенко та інші.

Поняття конкурентоспроможність не має загально прийнятого визначення, хоча так чи інакше йдеться про наявність або відсутність певних переваг для розвитку та отримання доходу. Це поняття застосовується до суб'єктів різних рівнів: від окремих працівників до країни чи об'єднань країн. В умовах відкритої економіки конкурентоспроможність також може бути визначена як здатність країни протистояти міжнародній конкуренції як на власному ринку, так і на ринках «третьох країн» [3].

Міжнародна конкуренція, як процес, є проявом трансграничного виду взаємодії суб'єктів світового ринку, що характеризується певною структурою та технікою, наслідками й результатами, а також певними умовами й правилами його ведення, оскільки міжнародне середовище є полем перетину не лише інтересів товаровиробників, але й інтересів національного рівня.

Конкурентоспроможність формується на різних рівнях, але первинним є підприємство (фірма), де в процесі виробництва товарів і послуг закладаються основи їхньої якості, як головного фактора.

Проте жодна фірма неспроможна досягти конкурентних переваг за всіма комерційними характеристиками товару і засобами його просування на ринку. Необхідні вибір пріоритетів і вироблення стратегії, більшою мірою відповідної тенденціям розвитку ринкової ситуації та найкращий спосіб використання сильних сторін своєї діяльності.

В теперішній час конкуренція розглядається як комплексна категорія, що відображає відносини між суб'єктами господарювання, які виникають на міжнародному ринку і проявляються в боротьбі за кращі результати діяльності, завдяки чому формуються різні моделі ринку.

В сучасних умовах розвиток світової економіки супроводжується зростанням глобальної конкуренції, що зумовлює необхідність розробки концептуальних положень, методичних рекомендацій щодо формування організаційно-економічного механізму підвищення конкурентних можливостей країни.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Алексеева Т.І. Міжнародна конкуренція у механізмі сучасних процесів глобалізації та інтеграції [Текст] / Алексеева Т.І., Лук'янець С.П. // Сборник научных трудов "Вестник НТУ "ХПИ" : Актуальні проблеми управління №23 - Вестник НТУ "ХПИ", 2015. - ISSN 2304-621X
2. Маслак О.І. Конкуренція: її сутність та особливості в умовах глобалізації [Текст] / О.І. Маслак, Л.А. Квятковська, П.К. Кулінічев // Технологический аудит и резервы производства. – 2014. – №3. – С.57-61.
3. Савченко І.А. Сучасні підходи до економічної сутності конкурентних відносин [Електронний ресурс] / І.А. Савченко // Ефективна економіка. – 2013. – №2. – Режим доступу : [www/URL http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1785](http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1785)

СУЧАСНИЙ СТАН ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

*Лозовська П.О.,
студентка 3 курсу 6 групи ФФБС
Київського національного торговельно-економічного університету
Науковий керівник: Степаник А.О.,
старший викладач кафедри банківської справи
Київського національного торговельно - економічного університету*

Сьогодні одним із ключових напрямів розбудови національної економіки у сучасних умовах повинен бути швидкий розвиток фондового ринку України. Слабка розвиненість українського фондового ринку значно знижує конкурентоспроможність держави в отриманні інвестицій з міжнародних ринків капіталу та акумуляції фінансових ресурсів внутрішніх інвесторів. Дійсно, розвиток фондового ринку України та залучення іноземних інвестицій є одним із основних факторів зростання економіки України та має сприяти успішній інтеграції з Європейським співтовариством.

Одним із найважливіших показників розвитку ринку цінних паперів є обсяги випуску цінних паперів (рис.1).



Рис.1 Обсяг зареєстрованих НКЦПФР випусків цінних паперів за 2014—2016 роки

Джерело: побудовано авторами на основі [1].

За даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР), загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів в 2016 року склав 232,41 млрд грн., що більше на 27,56 млрд грн. в порівнянні з відповідним періодом 2014 року. Так, протягом вказаного періоду Комісія зареєструвала 46 випусків акцій на 34,22 млрд грн.

У порівнянні з аналогічним періодом минулого року обсяг зареєстрованих випусків акцій збільшився на 83,91 млрд грн. На загальну структуру зареєстрованих випусків акцій за вказаний період суттєво вплинули значні за обсягом випуски акцій банківських установ, випущені з метою збільшення статутного капіталу, в тому числі: ПАТ «ВТБ БАНК», ПАТ «Державний ощадний банк України», ПАТ «Укрсоцбанк», ПАТ

«Сбербанк», ПАТ «Державний експортно-імпорتنний банк України» та ПАТ «Комерційний банк» Хрещатик ».

Вагомим показником розвитку фондового ринку є частка біржового ринку, оскільки цей параметр безпосередньо впливає на надійність та привабливість участі професійних учасників ринку в проведенні операцій з цінними паперами. Не зважаючи на нечисельний склад суб'єктів біржової інфраструктури, частка біржового ринку в загальному обсязі торгів на фондовому ринку є досить низькою (17,53 % або 236,95 млрд. грн станом на 2016 рік), оскільки близько 82,47 % (1114,72 млрд грн.) усіх операцій з цінними паперами в Україні здійснюються у позабіржовому сегменті фондового ринку, що вказує на диспропорційність його розвитку [1].

Ще одним показником розвитку фондового ринку України є загальний обсяг торгів цінними паперами (рис 2).

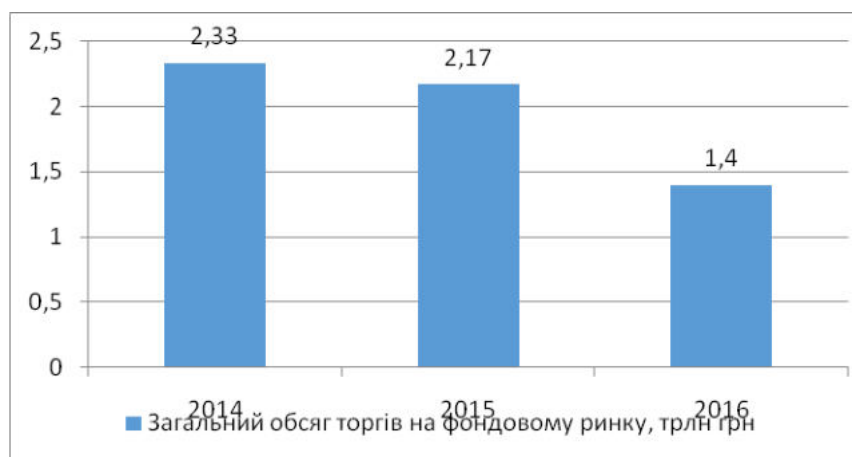


Рис. 2. Загальний обсяг торгів цінними паперами на фондовому ринку України за 2014-2016 роки

Джерело: побудовано авторами на основі [1].

Загальний обсяг торгів на українському фондовому ринку знизився на 64% і досяг 1,4 трлн грн в 2016 році порівняно з аналогічним періодом 2014 року. Падіння пояснюється новими правилами лістингу, які вступили в чинність 1 січня 2016 року і підвищують вимоги для перебування емітентів у лістингу на організаторах торгівлі. Капіталізація лістингових компаній склала 34,07 млрд грн. Їх кількість скоротилася до 15 компаній проти 180 в 2015 році [1]. Така динаміка обумовлена в основному зниженням активності

на ринку державних облігацій, частка операцій з якими за вказаний період складала близько 87% .

Таким чином, фондовий ринок – це потужний потенціал розвитку фінансової системи України, який безперервно змінюється і розвивається, попри невеликий рівень капіталізації. Проте, на сучасному етапі розвитку є низка чинників, що стримують його розвиток і не дають можливості реалізовуватися в повній мірі. Крім цього, існує ще одна серйозна проблема – це низький відсоток акцій, які перебувають в обігу. Унаслідок цього фондовий ринок України більш мінливий, ніж світові фондові ринки. Проблемою фондового ринку є також відсутність належної державної підтримки, що пов'язано з нестабільною політичною ситуацією у країні [2].

Для забезпечення стабільного розвитку фондового ринку в Україні, головною метою повинно стати залучення інвестиційних ресурсів для спрямування їх на оновлення виробничого потенціалу та забезпечення подальшого зростання виробництва й економіки країни в цілому.

Список використаних джерел

1. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/fund/development/plan>.
2. Стан та перспективи розвитку фондового ринку України // Молодий вчений.–

ПРОЦЕСИ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ БАНКІВ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Луценко Т.В.

Студентка 1 курсу магістратури б групи

*Київського національного торгівельно-економічного
університету*

Науковий керівник:

Еркес О.Є.

к.е.н., старший викладач

кафедри банківської справи

*Київського національного торгівельно-економічного
університету*

В сучасних умовах нестабільного розвитку економіки вплив фінансової глобалізації націлений на зміну структури банківського сектору більшості країн. Можна сказати, що фінансова глобалізація в першу чергу впливає на розвиток фінансового сектору економіки, і банківського, зокрема [2].

Актуальні тенденції банківського сектору пов'язані із посиленням вимог до системних банків, переглядом критеріїв життєздатності проблемних та неплатоспроможних установ, застосуванням рестриктивних вимог до діяльності банків в цілому [3].

Для вирішення існуючих проблем банківського сектору органи нагляду та діючі власники банків найбільш придатним вважають використання процесів злиття та поглинання, які дозволяють мінімізувати втрати якісної структури фінансового сектору, зокрема банківського [3]. Національний банк України задля збільшення випадків використання фінансово-кредитними установами угод приєднання розробив цілий ряд доповнень до діючих нормативно-правих актів (Закон про заходи, спрямовані на сприяння

капіталізації та реструктуризації банків, Закон про банки і банківську діяльність, Цивільний кодекс України), основною метою яких є спрощення процедур консолідації в банківському секторі. Результати останніх досліджень таких угод продемонстрували значне скорочення їх кількості з 29 (за період з 1995 року до 2005 року) до 11 (за період з 2006 року по 2016 рік). Основна причина даної тенденції була визначено експертами як: «складність процесу через переобтяженість законодавства». З цією метою, були переглянуті провідні перешкоди на чотирьох основних етапах процедури, а саме: визначення строків здійснення угоди, підготовка для отримання дозволу від НБУ, підготовка до операційного етапу процедури, завершення юридичного злиття/поглинання [5].

Дані пропозиції НБУ були розроблені в контексті внесення змін до Комплексної програми розвитку банківської системи України на 2015–2020 рр. [4], яка була розроблена паралельно з підписанням Україною угоди про асоціацію з ЄС. В 2016 році НБУ розглядає злиття та поглинання банків як один із пріоритетних механізмів капіталізації банківської системи. Відповідно до даної концепції, вартість капіталу банків до 2020 р. очікується на рівні 350 млрд. грн. (обсяг власного капіталу станом на 01.01.2016 р. складає 134 млрд. грн., що порівняно з попереднім періодом на 30,8 млрд. більше [1]), а активів – до 2500 млрд. грн. (що майже вдвічі більше за обсяги активів напочаток 2016 р. – 1 299,06 млрд. грн. [1], [4]).

Як результат, згідно даного документу до 2020 р. очікується зменшення кількості банків, що призведе до збільшення рівня індексу Херфіндаля-Хіршмана за активами, що характеризує рівень капіталізації банківського сектору (836 пунктів на кінець першого кварталу 2016 р. – це максимальний рівень за весь час [7]), що забезпечить можливість України до конкуренції з європейськими країнами та підтримки їх зацікавленості у вітчизняному ринку.

Таким чином, макроекономічна значимість ринку злиттів та поглинань полягає у зростанні обсягу капіталу, задіяних при злитті та поглинанні.

Пріоритетом є посилення банківського нагляду, що дасть змогу створити підйоми для майбутніх ефективних монетарних дій, спрямованих на стабілізацію й зниження інфляції [3].

Список використаних джерел

1. Аналітичний огляд банківської системи України за I квартал 2016 року / Національне рейтингове агентство Рюрик.[Електронний ресурс] – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_1_kv_2016.pdf.
2. Коваленко В.В. Розвиток ринку банківських послуг України в світлі фінансових глобалізаційних викликів / В.В. Коваленко, Б.А. Дадашев // Економічний простір. – 2015. – № 97. – С. 127–139.
3. Коваленко В.В. Фінансова глобалізація та її вплив на процеси злиття та поглинання банків України / В.В. Коваленко // Гроші, фінанси та кредит. – 2016. – вип. 6. – С. 644 – 648.
4. Комплексна програма розвитку банківської системи України на 2015–2020 роки. Проект [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://reforms.in.ua/Content/download/Reforms/Financial%20sector/.pdf>.
5. Спрощення процесу приєднання банків: Пропозиції НБУ /Документ[Електронний ресурс] – Режим доступу:<https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=28181868>.
6. Прозоров Ю. Институциональные особенности банковской концентрации в странах – кандидатах на вступление в ЕС /Ю. Прозоров // Фінансово-банківська система України у європейському вимірі: збірник статей. – 2012. – С. 138–44.
7. РашкованВ., Корнилюк Р.Концентрація банківської системи України: міфи та факти / В.Рашкован, Р. Корнилюк // Вісник Національного банку України. –2016. – №234.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВ УКРАЇНИ

Марченко М.В.,

студентка факультету фінансів та банківської справи 3 курсу 7 групи

Київського національного торговельно-економічного університету

Науковий керівник: Степаник А.О.,

старший викладач кафедри банківської справи

Київського національного торговельно-економічного університету

Раціональний розподіл фінансових ресурсів банків шляхом акумулювання тимчасово вільних коштів суб'єктів господарювання й населення, а також їх спрямування в кредитно-інвестиційний процес є однією з основних та важливих функцій банківської системи.

Згідно з законодавством України, вклад (депозит) - це кошти в готівковій або у безготівковій формі, у валюті України або в іноземній валюті, які розміщені клієнтами на їх іменних рахунках у банку на договірних засадах на визначений строк зберігання або без зазначення такого строку і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору.[1].

У сучасних умовах функціонування банківського сектору України спостерігаються наступні тенденції розвитку вітчизняного ринку депозитних послуг банків:

1. Динаміка обсягів депозитів банків за 2012-2016 рр. є позитивною, як в цілому, так і окремо в національній та іноземній валютах (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка обсягів депозитів в Україні у 2012 – 2016 рр.[2]

Показник	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017
Залучені депозити, тис. грн	595 641 663	702 130 723	716 753 054	760 295 392	860 038 902
темп приросту (%)	-	17,88	2,08	6,07	13,12
у т.ч.:					
в іноземній валюті, тис. грн	270 970 775	271 688 933	344 047 690	359 028 795	424 212 530
темп приросту (%)	-	0,27	26,63	4,35	18,16
в національній валюті, тис. грн	324 670 888	430 441 790	372 705 364	401 266 597	435 826 372
темп приросту (%)	-	32,58	-13,41	7,66	8,61

Варто зазначити, що присутній приріст обсягу депозитів відбувся на тлі зменшення кількості банків в Україні (з 175 банків до 93 банків за даний період).

2. Прослідковується зростання питомої ваги депозитів в іноземній валюті у загальному обсязі депозитів (табл. 1).

3. Найбільший темп приросту депозитів в 2013 році. Це можна пояснити збільшенням значення відсоткової ставки депозитів внаслідок початку банківської нестабільної ситуації. Банки хотіли залучити більше коштів для забезпечення діяльності, але не виконували нормативів капіталу. Крім того, велика паніка населення, яка була в наступні роки були основними з причин ліквідації більшості банків, а отже зменшення приросту депозитів та втрати довіри населення до банків.

Для більш наочного відображення закономірностей депозитних операцій, ми дослідили 10 банків-лідерів (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка обсягів депозитів 10 найбільших банків України у 2012-2016 рр. тис. грн.[2]

	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017
ПРИВАТБАНК	106 342 198	133 551 100	141 338 369	178 121 357	180 945 877
АТ «ОЩАДБАНК»	39 399 132	46 340 929	55 368 183	93 437 693	144 419 250
УКРЕКСІМБАНК	44 840 800	42 970 258	60 125 796	77 679 022	83 770 729
УКРГАЗБАНК	7 023 618	8 698 688	12 368 091	27 510 140	46 180 966

АТ «Райффайзен Банк Аваль»	27 804 171	26 419 125	28 800 408	39 213 838	43 729 313
АТ «УкрСиббанк»	17 312 864	16 632 230	17 424 364	33 300 433	36 424 104
ПАТ «ПУМБ»	17 464 700	20 443 606	24 516 440	27 584 757	33 185 517
АЛЬФА-БАНК	14 376 414	15 831 176	18 060 830	25 244 246	29 153 106
УКРСОЦБАНК	18 370 455	21 611 105	22 500 826	26 780 032	26 776 249
КРЕДІ АГРИКОЛЬ БАНК	9 777 936	10 832 255	17 625 200	18 813 805	25 210 324

Аналіз інформації показує, що серед 10 найбільших банків України безумовним лідером є ПАТ КБ "ПРИВАТБАНК" Другу та третю позицію займають АТ «ОЦАДБАНК» та АТ "Укрексімбанк".

4. Найбільша частка обсягів депозитів зосереджена в групі державних банків, які є системно важливими в банківській системі України.

5. Найбільший приріст депозитів в АТ «Ощадбанк», більше, ніж 266% за 5 останніх років (табл. 2).

6. За досліджуваний період значення депозитних ставок і в національній, і в іноземній валютах зменшується, що можна пояснити зменшенням облікової ставки (табл. 3).

Таблиця 3

Вартість строкових депозитів банків України, %*

Показник	01.01.2015	01.01.2016	07.03.2017
депозитна ставка в нац. валюті	13,82	11,91	9,89
депозитна ставка в іноз. валюті	7,53	5,27	5,04

*Джерело: складено авторами за даними [2]

Ситуації, в яких працюють сьогодні банки досить не прості. Особливо це відчутно в умовах фінансової нестабільності країни. Проблемами розвитку депозитних операцій є недовіра клієнтів до стабільності та надійності роботи банків; валютні коливання; нестабільна воєнно-політична ситуація, фінансова неграмотність населення.

Таким чином, аналіз тенденцій залучення тимчасово вільних коштів клієнтів банку на депозитні рахунки дає можливість визначити напрямки підвищення ефективності проведення депозитних операцій банками, а саме: застосування досвіду зарубіжних банків щодо ведення рахунків клієнтів із

різноманітним режимом функціонування; впровадження новітніх банківських технологій та покращення за рахунок цього якості обслуговування клієнтів; розробка ефективної процентної політики, яка є основним мотивуючим чинником при виборі банку клієнтом.

Список використаних джерел

1. Про банки і банківську діяльність // Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III.
2. Показники фінансової звітності банків України банків [Електроний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Маслій А.В.,

студентки групи Фін-б1

Львівського національного аграрного університету

Науковий керівник: Верзун А.А.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів,

банківської справи та страхування

Львівського національного аграрного університету

Світовий досвід доводить, що ефективне функціонування сільського господарства є практично неможливим без належної його державної фінансової підтримки. Така підтримка може здійснюватися прямими (безпосереднє бюджетне фінансування) та непрямими (надання різноманітних пільг, зокрема податкових) методами.

Об'єктами державної підтримки можуть бути окремі види сільськогосподарської продукції, доходи сільськогосподарських

товаровиробників і рівень споживчого попиту. Згідно з Законом України «Про державну підтримку сільського господарства України» бюджетна підтримка здійснюється на кошти бюджетів усіх рівнів в обсягах, що унеможливають збитковість нормально працюючих господарств [2]. Відповідно до зазначеного закону об'єкти бюджетної підтримки та квоти зумовлюються поточною економічною ситуацією й визначаються в ході бюджетного процесу з урахуванням урядових програм.

У вітчизняній практиці державної фінансової підтримки сільського господарства використовуються як прямі, так і непрямі методи фінансування. Серед непрямих методів фінансування вагомим місцем займає спеціальний режим справляння ПДВ сільськогосподарськими підприємствами, який дозволяє їм використовувати акумульовані на спеціальних рахунках суми даного податку для власних потреб.

Навколо даного механізму підтримки вітчизняного сільського господарства останні декілька років точаться гострі дискусії. Як відомо, Україна є членом СОТ та повинна дотримуватись взятих на себе зобов'язань щодо обсягів та форм фінансової підтримки галузей економіки.

Вимоги про скасування спеціального режиму справляння ПДВ, як механізму підтримки розвитку вітчизняного сільського господарства, перед вітчизняним урядом щороку виставляє і МВФ. З огляду на таку вимогу у 2016 р. суттєвих змін зазнав порядок акумулювання ПДВ на спеціальних рахунках та його використання сільськогосподарськими підприємствами.

До позитивних наслідків запровадження спеціальних режимів сплати ПДВ у сільському господарстві України можна віднести:

- покращення фінансового забезпечення сільськогосподарських товаровиробників;
- механізм використання таких коштів передбачає обов'язково важливий характер їх спрямування, тобто одержані кошти за статусом прирівнюються до бюджетних;
- в умовах, що склалися, запроваджений механізм має значний

стимулюючий, регулюючий та вплив на виробників молока та м'яса в Україні [3, с.258].

Поряд з окремими позитивними моментами встановлений механізм підтримки має й суттєві недоліки, зокрема:

- цей механізм не стимулює пошуку резервів для підвищення ефективності виробництва. Започаткований у період глибокої кризи, коли держава вимушена була підтримувати усіх виробників, в тому числі й тих, що працювали неефективно, він відігравав позитивну роль в умовах відносної стабілізації фінансово-економічного стану підприємств галузі; нині ж приводить до гальмування структурних реформ, технічного та технологічного оновлення ферм та спричиняє директивне використання факторів виробництва;

- бюджет за такого порядку зазнає додаткового навантаження, при цьому для споживача ціна молочної і м'ясної продукції не окуповується, оскільки на етапі переробки застосовується стандартна ставка ПДВ, що нівелює вплив застосування нульової ставки;

- розмір дотацій суттєво залежить від господарської діяльності переробного підприємства і може диференціюватись як за окремими переробними підприємствами, так і за окремими категоріями постачальників (підприємствами та особистими селянськими господарствами);

- виплата дотацій особистим селянським господарствам має більш соціальне, а не економічне значення, адже кошти фактично спрямовуються в нікуди, без чітко визначеної мети та регламентації.

Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» від 24.12.2015 р. № 909-VIII передбачено, що сільськогосподарські підприємства, які застосовують спеціальний режим справляння ПДВ, зобов'язані здійснювати його розподіл між державним бюджетом і спеціальним рахунком, на якому ПДВ акумулюються товаровиробниками для власних потреб. [1]

З 01.01.2017 р. скасовано такий механізм державної фінансової підтримки сільського господарства як спеціальний режим справляння ПДВ. Натомість, сільськогосподарські підприємства отримали право на бюджетні дотації, тобто пріоритету набули прямі методи фінансової підтримки товаровиробників.

В контексті цього, доцільно зазначити, що фінансування програм розвитку агропромислового комплексу Львівської області з обласного бюджету протягом 2013-2015 рр. є стабільним – в межах 5,5-5,9 млн.грн в рік. Поряд з цим, фінансова підтримка за рахунок коштів державного бюджету скоротилась з 48,7 млн.грн у 2013 р. до 15,4 млн.грн у 2015 р., тобто в понад 3 рази.

Сума коштів акумульована в наслідок використання спеціального режиму справляння ПДВ протягом 2013-2015 рр. зростає. У 2015 р. сільськогосподарські підприємства залучили додатково для фінансування власної діяльності близько 53 млн.грн ПДВ, що на 20 % більше показника 2013 р. Загалом, сукупний розмір державної підтримки розвитку галузі за період 2013-2015 рр. зменшився на чверть.

Проведені розрахунки дозволяють зробити висновок, що спеціальний режим справляння ПДВ в останні роки набув статусу основного джерела дотування сільськогосподарських підприємств.

Здійснення державної фінансової підтримки аграрних підприємств виключно шляхом прямого бюджетного фінансування несе в собі ряд ризиків для мінімізації яких необхідно:

- передбачити пріоритетність доступу до бюджетних коштів для малих та середніх сільськогосподарських підприємств;
- забезпечити прозорість механізму отримання дотацій;
- обмежити доступ переробних підприємств до бюджетних ресурсів;
- чітко регламентувати частку підприємств галузі птахівництва у структурі бюджетних дотацій.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» від 24.12.2015 р. № 909-VIII// Режим доступу: <https://www.buh24.com.ua/3927-2/>
2. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24.06.2004 р. – №1877 – IV // Режим доступу: <http://www.rada.kiev.ua>
3. Мостовий Г.І. Агробізнес: державне регулювання. Монографія. [Текст] – Х.: Основа, 2015. –300 с.

МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ ЯК ФІНАНСОВА БАЗА МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

*Матущак В. К.,
студентка групи ФБ(с)- 51,
Хмельницький кооперативний
торговельно-економічний інститут
Науковий керівник: Надієвець Л. М.*

Центральне місце у системі місцевих фінансів займають місцеві бюджети. Саме в місцевих бюджетах протягом останніх років зосереджується приблизно третина бюджетних ресурсів країни; за їх рахунок проводиться задоволення потреб населення відповідних територіальних формувань.

Основними законодавчими актами, що трактують таке поняття як «місцеві бюджети» є Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997 р та Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. (табл. 1).

**Визначення поняття «місцевий бюджет» відповідно до чинного
[складено за даними [1, 2]]**

Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні»	Бюджетний кодекс України
Місцевий бюджет – план утворення і використання фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення функцій та повноважень місцевого самоврядування	Місцеві бюджети – бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети та бюджети місцевого самоврядування

Місцеві бюджети – найчисельніша ланка бюджетної системи, яка відіграє важливу роль у перерозподілі валового внутрішнього продукту. За даними Міністерства фінансів України станом на 01.01.2016 р. в Україні налічувалось 10838 місцевих бюджетів (табл. 2).

Кількісний склад місцевих бюджетів станом на 01.01.2016 р.*

[складено за даними [3]]

Види місцевих бюджетів	Кількість
Обласні бюджети	24
Міський бюджет м. Києва	1
Міські бюджети міст обласного значення	148
Районні бюджети	460
Міські бюджети міст районного значення	224
Бюджети районів у містах	27
Селищні бюджети	592
Сільські бюджети	9199
Бюджети об'єднаних територіальних громад	159
Районні бюджети, які не мають міжбюджетних відносин	4
Усього	10838

*Без місцевих бюджетів АПК, м. Севастополь та території АТО

Місцеві бюджети є складним та багатограним поняттям, яке розглядається в чотирьох аспектах (табл. 3).

Підходи до трактування категорії «місцевий бюджет» [4, с. 83-85]

Підходи до визначення економічної категорії «місцевий бюджет»	Зміст підходу
за економічним змістом	окреслює економічні відносини між територіальною громадою, суб'єктами господарювання та фізичними особами, спрямовані на формування фонду грошових коштів та фінансування місцевих і громадських потреб, підвищення соціально-економічного розвитку територій та поліпшення добробуту територіальної громади
як матеріальний фонд	план утворення і використання фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення функцій і повноважень місцевого самоврядування
як правова категорія	завдяки закріпленню в місцевому бюджеті норм, обов'язкових до виконання, місцеві органи управління отримують нормативну базу для залучення коштів і повноваження щодо їх витрачання на встановлені цілі
за територіальною ознакою	обумовлена адміністративно-територіальним поділом і бюджетним устроєм частину економічних відносин у суспільстві, пов'язаних з формуванням, розподілом і використанням фондів грошових коштів, призначених для задоволення суспільних потреб

Склад місцевих бюджетів України, як і в інших країнах, відображає особливості адміністративно-територіального поділу та специфіку функціонування місцевого самоврядування. Згідно з Бюджетним кодексом України (ст. 5), до місцевих бюджетів належать: бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети та бюджети місцевого самоврядування. Відповідно бюджетами місцевого самоврядування визнаються бюджети територіальних громад сіл, їхніх об'єднань, селищ, міст (у тому числі районів у містах) [1] (рис. 1).

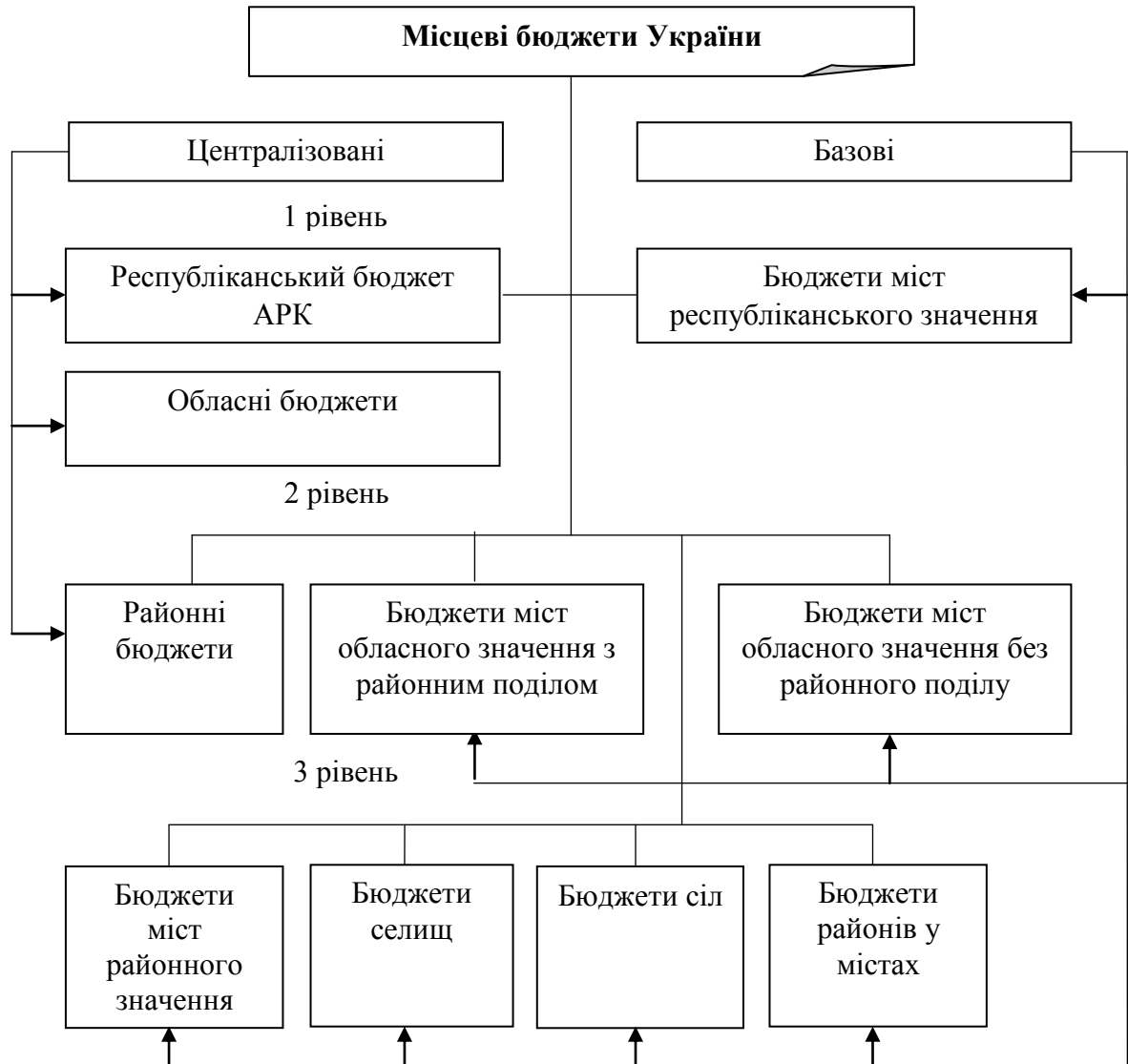


Рис. 1. Склад місцевих бюджетів України [5]

Таким чином, наявність бюджетів місцевих органів влади закріплює їх економічну і фінансову самостійність, дозволяє їм розвивати територіальну інфраструктуру, розширювати економічний потенціал регіону, підвищувати якість наданих публічних послуг для задоволення потреб населення.

Список літератури:

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] / Кодекс від 08.07.2010 р. № 2456-VI. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.

2. Про місцеве самоврядування в Україні [Електронний ресурс] / Закон України від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр>.

3. Місцеві бюджети [Електронний ресурс]. / Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/stanzatverdzhennia-mistsevykh-biudzhativ-na--rik?category=bjudzhet>.

4. Ніколаєва О.М. Місцеві фінанси: [навч. посіб.] / О.М. Ніколаєва – К.: «Центр учбової літератури», 2013 – 354с.

5. Зубріліна В. В. Формування і розподіл доходів і видатків місцевих бюджетів [Електронний ресурс]. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук.– Режим доступу: <http://e-u.in.ua/userfiles/files/118/4/4.pdf>.

ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ТА ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ

*Московчук І. О.
студентка групи ФБ(м)- 51,
Хмельницький кооперативний
торговельно-економічний інститут
Науковий керівник: Надієвець Л. М.*

Функціонування сучасної економіки неможливе без ефективно діючих підприємств усіх форм властивості, оскільки кожне з них забезпечує стабільний розвиток держави. Управління фінансами підприємства є запорукою його міцного і стійкого фінансового стану. Провідну роль в фінансовому механізмі управління соціально-економічним розвитком підприємства відіграє прибуток.

Дискусії про економічну природу категорії прибутку йдуть вже більше трьох століть, але теорія прибутку все ще залишається незавершеною та

суперечливою, що природно, не може не відображатися на управлінні економікою.

Першою спробою пояснити природу прибутку в політичній економії була теорія меркантилістів, які вважали, що прибуток виникає в сфері обігу, в зовнішній торгівлі в результаті продажу товарів за кордоном дорожче, ніж їх купили [1, с. 134].

Суттєвий доробок у розробку проблеми прибутку вніс класик політекономії А. Сміт, який визначав прибуток як вирахування з продукту праці робітників на користь підприємця. Тим самим він зводив прибуток до привласнення чужої, неоплаченої праці. А. Сміт вказував, що нова вартість, яку створюють наймані робітники, розпадається на дві частини: заробітну плату і прибуток підприємця [2, с. 253].

К. Маркс розробив свою теорію прибутку, яка значною мірою перекликалася з поглядами представників класичної політекономії (спиралася на трудову теорію вартості). К. Маркс довів, що прибуток – це перетворена форма додаткової вартості, результат відношення між необхідним і додатковим робочим часом.

Спираючись на досягнення класичної школи на рубежі XIX-XX століть склалася неокласична теорія прибутку. Вона мала подвійне тлумачення. З одного боку, Дж. Б. Кларк, Л. Вальрас вважали, що прибуток – це винагорода, ціна одного окремого фактору виробництва – капіталу, не враховуючи винагороди за всі інші фактори – землю, працю. З іншого боку, прибуток розглядався як комплексний дохід підприємця від усіх факторів виробництва (А. Маршалл) [1, с. 135].

Розвиток ринкових відносин в економіці України потребує нових підходів до управління формуванням і розподілом прибутку. Тому й саме визначення прибутку зазнає певних змін. Недивно, що в сучасних умовах серед вітчизняних та закордонних учених існують різні точки зору на це поняття. Ось, наприклад, С. Ф. Покропивний розглядає прибуток як ту частину виручки, що залишається після відшкодування усіх витрат на

виробничу і комерційну діяльність підприємства [2, с. 253]. Таке розуміння прибутку обмежується тільки кількісним визначенням категорії і не розкриває його економічної природи.

Двоє трактування прибутку дає С. В. Мочерний, згідно з яким прибуток – це головна мета діяльності капіталістичного підприємства, що реалізується у процесі виробництва та реалізації товарів і послуг з використанням найманої праці, діяльності самих підприємців, отримуюваного синергічного ефекту від взаємодії найманих працівників із засобами виробництва, а також виражає певну сукупність відносин економічної власності при здійсненні названих видів діяльності та праці; або ж прибуток – це перетворена, похідна форма додаткової вартості, яка з кількісного аспекту є різницею між ціною продажу товару і витратами капіталу на її виробництво. Отже прибуток як перетворена форма додаткової вартості є результатом усього авансованого капіталу, факторів виробництва (праця, капітал, земля) [2, с. 255].

Під прибутком російський економіст Д. С. Моляков розуміє грошове втілення частини вартості додаткового продукту. А. М. Поддєрьогін визначає прибуток як частину заново створеної вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу [2, с. 254]. Таким чином, наголошується на важливості процесу реалізації виробленого продукту за кошти.

Відповідно до Національне положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 р. № 73 прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. При цьому під доходами зазначене Положення розуміє збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників), а під витратами – зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками) [3].

На основі проведеного аналізу різних підходів щодо трактування категорії «прибуток», на нашу думку, під прибутком слід розуміти основний узагальнюючий показник фінансових результатів здійснення підприємницької діяльності, виражений у формі певної суми коштів, що залежить від вміння управляти підприємницькими ризиками, ефективності функціонування суб'єкта підприємницької діяльності та загальної економічної ситуації на ринку.

Прибуток як найважливіша категорія ринкових відносин виконує такі функції:

1) характеризує економічний ефект, отриманий у результаті діяльності підприємства. Значення прибутку полягає в тому, що він відбиває кінцевий фінансовий результат, на розмір якого впливають такі фактори: кон'юнктура ринку, рівень цін на матеріально-сировинні і паливно-енергетичні ресурси, рівень цін на реалізовану продукцію і заробітну плату, рівень господарювання, компетентність керівництва і менеджерів, конкурентоздатність продукції, організація виробництва і праці, його продуктивність, стан і ефективність виробничого і фінансового планування.

2) Стимулююча функція, зміст якої полягає в тому, що прибуток є одночасно і фінансовим результатом і основним елементом фінансових ресурсів підприємства. Реальне забезпечення принципу самофінансування визначається отриманим прибутком. Частка чистого прибутку, що залишилася в розпорядженні підприємства після сплати податків і інших обов'язкових платежів, повинна бути достатньою для фінансування розширення виробничої діяльності, науково-технічного і соціального розвитку підприємства, матеріального заохочення працівників.

3) Є одним із джерел формування бюджетів різних рівнів. Він надходить у бюджети у вигляді податків і використовується для фінансування задоволення спільних суспільних потреб, забезпечення виконання державою своїх функцій, державних інвестиційних, виробничих, науково-технічних і соціальних програм.

Таким чином, прибуток є метою та кінцевим фінансовим результатом діяльності підприємства, найважливішим показником її ефективності; джерелом коштів для здійснення розширеного відтворення, а також для забезпечення матеріальних та соціальних потреб колективу.

Список літератури

1. Корнійчук Л. Я. Історія економічної думки: Навч. посіб. / Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко та ін. – К.: КНЕУ, 2007 – 562 с.
2. Мочерний С. В. Політична економія: Навч. посіб. / С. В. Мочерний – К.: Знання-Прес, 2009. – 687 с.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 р. № 73. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ Ф'ЮЧЕРСНОГО РИНКУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ НЕОБХІДНОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

*Мусійовська О. М.,
студентка III курсу 7 групи ФФБС
Київський національний торговельно-економічний університет
Науковий керівник: Колодізева С.О.
к.е.н., старший викладач кафедри банківської справи
Київський національний торговельно-економічний університет*

На сучасному етапі розвитку економіки держави поглиблення глобалізаційних процесів значною мірою впливає на функціонування та розвиток фінансового сектору країни. У розвинених країнах світу одним із обов'язкових атрибутів фондового, валютного та товарного ринків, які забезпечують високий рівень інвестиційних процесів та практичні успіхи

ринкових реформ, є строкові ф'ючерсні контракти. Ф'ючерсний ринок є сектором потенційних та прогресивних шляхів залучення іноземного капіталу, поліпшення інвестиційного клімату та збільшення обсягу грошового обігу. Інструменти такого ринку активно використовуються у різних країнах світу для управління, хеджування та мінімізації фінансових ризиків [1, с. 63-67].

Ф'ючерсний контракт є новітнім фінансовим інструментом, проте сучасні товарно-біржові ф'ючерсні ринки та принципи, які лежать в основі ф'ючерсної торгівлі, мають багатовікову історію становлення та розвитку. В Україні ф'ючерсні контракти є доволі популярними порівняно із форвардними угодами, що пов'язано із їх гнучкістю і меншою ризикованістю. За умовами форвардного контракту виникає зобов'язання лише між покупцем та продавцем базового активу, в той час як ф'ючерсний контракт передбачає страхування інтересів учасників кліринговими палатами [2, с. 242–248].

Проте, в умовах сьогодення ф'ючерсні угоди викликають недовіру серед населення через неможливість прогнозування коливань курсу національної грошової одиниці та відсутності належного законодавчого регулювання ринку похідних фінансових інструментів. В Україні ф'ючерсні угоди укладаються на продукцію нафтового профілю, кольорових металів, зерна та інших біржових товарів та валюту. Українські біржі тільки починають запроваджувати механізми ф'ючерсної торгівлі і створювати необхідні передумови для майбутнього розвитку ф'ючерсного ринку [4].

Результати аналізу статистичних даних щодо функціонування ф'ючерсного ринку в Україні засвідчують негативну динаміку. Так, за період 2015-2016 рр. загальний обсяги торгів на фондовому ринку зменшилися майже на 3,2 млрд. грн., зокрема обсяги ф'ючерсних контрактів – на 948 млн. грн. Така ситуація свідчить про недостатню надійність ринку ф'ючерсів у порівнянні з фондовим ринком в Україні, відсутність привабливості ф'ючерсного ринку для інвесторів та про негативну тенденцію до скорочення

обсягів інвестицій. Проте, попри зниження показників у загальній структурі торгів на фондовому ринку питома вага ф'ючерсних операцій збільшилася на 8% [3] (рис.1)

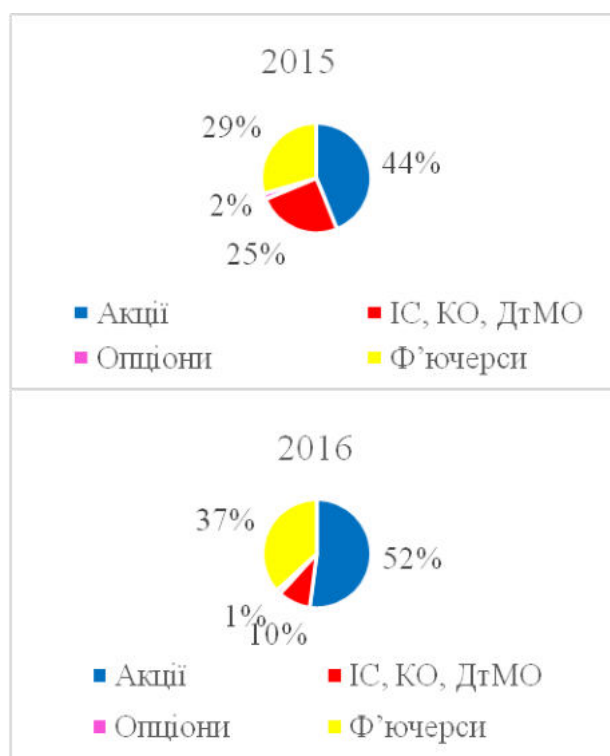


Рис. 1. Структура торгів на фондовому ринку України у 2015-2016 рр. [3]

В цілому загальна тенденція щодо скорочення кількості угод на фондовому ринку спостерігається з 2013 року, що було спричинено економічною та політичною нестабільністю в країні. Зокрема, обсяги найбільш поширених угод за 2015-2016 рр. зменшились на 83380 шт. (на 55%) – щодо купівлі акцій, та 48945 шт. (на 34%) – щодо ф'ючерсних контрактів [3] (рис. 2).

Результати аналізу наукової літератури засвідчують, що основними проблемами ф'ючерсного ринку в Україні, що уповільнюють його розвиток в контексті необхідності забезпечення глобалізаційних процесів є: недосконалі умови становлення ринкової економіки; відсутністю необхідної інфраструктури ф'ючерсної торгівлі; нестача кваліфікованих кадрів біржовиків, економістів-біржовиків, здатних організувати біржову діяльність; інфляційні процеси; криза виробництва.

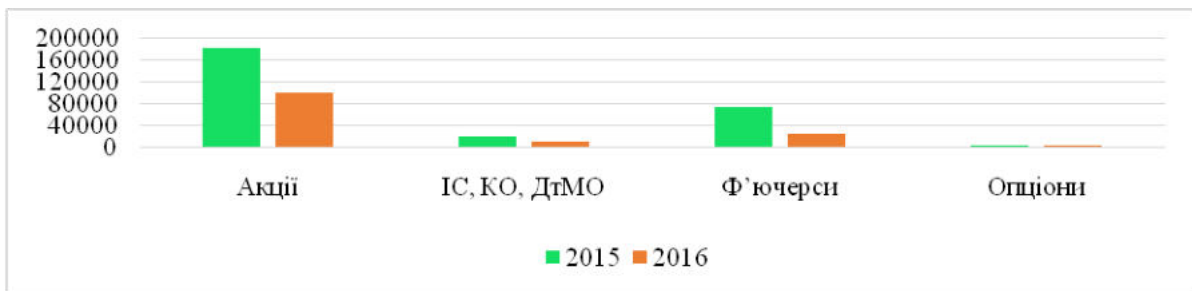


Рис. 2. Зміна кількості угод фондового ринку у 2015-2016 рр., шт. [3]

На сьогодні українські біржі вивчають світовий досвід та засвоюють механізми ф'ючерсної торгівлі, створюють необхідні передумови для майбутнього розвитку ф'ючерсного ринку. Суттєва нестача в Україні власних фінансових ресурсів сприяє їх залученню ззовні, що обумовлює виникнення валютних зобов'язань. При девальвації національної валюти виконання таких зобов'язань українськими установами призводить до значного погіршення їх фінансового стану, репутаційних ризиків та обмеження можливості залучення іноземного капіталу. Саме за таких умов, збільшення кількості валютних ф'ючерсних угод забезпечить стабільний курс та покращення стану економіки у майбутньому [5, с. 13-26].

Список використаних джерел

1. Дискіна А. А. Перспективи становлення ф'ючерсного ринку в Україні / А. А. Дискіна, Я. В. Богченко // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2015. – №1. – С. 63–67.
2. Колодізев О. М. Аналіз перспектив розвитку ринку деривативів в Україні з урахуванням вирішення проблеми його нормативно-правового регулювання / О. М. Колодізев, О. В. Коцюба // Проблеми економіки. – 2016. – №1. – С. 242–248.
3. Офіційний сайт ПАТ «Українська біржа» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uk.ua/>.
4. План проведення ф'ючерсних операцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
5. Щепаняк С. Ринок ф'ючерсних угод в Україні: стан і преспективи / С. Щепаняк // Стратегічні орієнтири. – 2016. - № 3. –С. 13-26.

БАНКІВСЬКІ ПОСЛУГИ В УМОВАХ СКОРОЧЕННЯ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ

Нагорна І. О.,

студентка 3 курсу 7 групи

Київського національного торговельно-економічного університету.

Науковий керівник: Котенко У.М.,

старший викладач кафедри банківської справи

Київського національного торговельно-економічного університету.

Розвиток банківської системи в в прямолінійній залежності відображає процеси, що відбуваються в економіці України. У зв'язку із кризовим економічним станом відбуваються так звані "банкопад" на ринку та зміни конфігурації банківської системи. За 2015 рік виведено з ринка 31 банк (питома вага ліквідованих банків у банківському секторі склала 24%) , у першу чергу, найменших банків четвертої групи. За 2016 – ще 31, різних за розмірами банків (питома вага ліквідованих банків у банківському секторі склала 30%). [1]. На сьогоднішній день стійкість комерційного банку безпосередньо залежить від ефективності фінансового менеджменту, який впливає на виживання українських банків, а також стратегію їх розвитку в середньостроковій перспективі. Фінансовий менеджмент комерційних банків повинен забезпечити стійке функціонування кожного конкретного банку і прибутковість його операцій. В умовах жорсткої конкуренції сучасний комерційний банк змушений постійно боротися за своїх клієнтів і їх ресурси, пропонувати нові, модернізовані банківські продукти та послуги, що забезпечують йому і його клієнтам необхідний прибуток, демонструвати свою надійність, стабільність і здатність швидко реагувати на зміни ринкової кон'юнктури. В сучасних ринкових умовах економіки незмірно зросли вимоги до якості банківського менеджменту, що, безумовно, виводить на

перший план проблему формування та управління кредитним портфелем комерційного банку. У зв'язку з цим з'являються нові банківські продукти, які готові задовольнити підвищений попит клієнтів на отримання високої прибутковості закладами і бажання банків залучити до себе більше лояльних і клієнтів, що забезпечать довгостроковий й стійкий ресурс банку. Одним з таких виступає P2P-кредитування, яке з'явилося зовсім недавно, але вже встигло підняти інтерес всіх учасників банківського сегменту України. Як відомо, основне призначення банку - це посередництво в процесі обігу грошових коштів від кредиторів до позичальників і від продавців до покупців. Неможливість повного досягнення компромісу економічних інтересів банку і клієнта пов'язана з тим, що банк за своєю економічною природою - фінансовий посередник, який забезпечує обслуговування фінансових потоків в економіці, яка є власником залучених коштів, тоді як клієнт, як правило, - власник вироблених товарів і послуг, що мають в основному матеріальне забезпечення. Реальному сектору економіки необхідні інвестиції та фінансування оборотних коштів, а банкам збільшення обсягів дохідних активів. Для реалізації комерційним банком своїх функцій у ринковій економіці необхідно, щоб ці дві мети були пов'язані, саме цей фактор мотивує банки до створення нових продуктів й послуг, що матимуть високу прибутковість і низькі витрати на адміністрування. P2P-кредитування з англійської "Peer-to-peer" можна перевести як "кредитування серед рівних", або Person-to-Person – "кредитування від людини до людини". Воно відрізняється від традиційного підвищеним рівнем ризику, так як в більшості випадків неможливо перевірити кредитну історію позичальника і провести якісний скоринг. Відповідно, і ставки за подібними кредитами відносно високі. Наприклад, ПАТ КБ "ПриватБанк" пропонує своїм клієнтам прибутковість по такому виду вкладень на рівні 25% річних, тоді як середня депозитна ставка по банках становить 20% (вересень 2016 року) [1]. Розвиток операцій P2P-кредитування ініційований банківськими установами і потребує відповідних заходів нормативного регулювання з боку

Національного банку України. На сьогодні P2P-кредитування не підпадає під дію Закону про банки і банківську діяльність і не регулюється ні НБУ, ні іншими регуляторами фінансового ринку. А без належного регулювання зазначена діяльність банків несе істотні ризики через відсутність відповідальності посередників, відсутності забезпечення таких вкладів з боку ФГВФО і не відображення P2P-кредитування в бухгалтерській звітності банків. Також сучасному банку потрібно враховувати взаємозв'язок економічного спаду та попиту на ринку банківських послуг, оскільки клієнт не може платити надто дорого за послугу, але й банк не може отримувати мінімальний прибуток, що спричинено його економічною сутністю. Саме ці чинники зумовили виникнення високотехнологічних послуг, що мінімізували витрати банку на адміністрування даних операцій, тим самим зменшивши їх собівартість, що дозволяє вирішити проблему низької платоспроможності клієнта. Високотехнологічні послуги дають змогу масово залучати клієнта за допомогою технологій, зменшивши долю банківського маркетингу та спілкування клієнта в стінах банку, а розширити дистанційне обслуговування клієнт-банк (прикладом є Privat24), що є більш ефективним.

У той же час, слід підкреслити, що нові банківські продукти дозволяють комерційним банкам бути гнучкими в побудові універсальної концепції фінансового менеджменту. Прибуток отриманий банком є матеріальним фундаментом для здійснення його подальшої діяльності та визначення його рейтингу на банківському ринку. Наскільки правильно буде вирішена задача відповідності ринковим умовам попиту і пропозиції в конкретній економічній ситуації, настільки міцно буде створено фундамент для подальшого розвитку кожного вітчизняного банку.

Список використаної літератури:

1. Офіційний веб-сайт Національного Банку України.-Режим доступу: www.bank.gov.ua.

ПДВ ЯК ОСНОВНИЙ ФІСКАЛЬНИЙ ІНСТРУМЕНТ В УКРАЇНІ ТА ЙОГО ПЕРСПЕКТИВИ

Новіцька Божена Миколаївна

Науковий керівник: Юрківський Олександр Йосипович,

к.е.н, доцент кафедри економічної теорії

та загальноекономічної підготовки

Житомирського державного технологічного університету

Історично, протягом багатьох століть в економіках більшості країн світу домінували прямі податки, які сплачувалися передусім з фізичними особами або населенням, а з розвитком світових товарних відносин серед суб'єктів з'явилися і юридичні особи (підприємства та організації).

Якщо ХІХ століття - це час масового створення нових технологій та виробництв, то ХХ та ХХІ століття пов'язані, окрім іншого, з посиленням проблеми збуту товарів, послуг та загальним розширенням споживання багатьох економічних благ, особливо після другої половини ХХ століття.

У фіскальному ж аспекті ХХ століття продемонструвало відхід від базової ролі та важливості прямих податків в державних фінансах, натомість почалося широке використання непрямих податків – ПДВ та податку з обороту, які прямо та опосередковано пов'язані з масштабами споживання основними суб'єктами економічного кругообігу.

ПДВ або податок на споживання сплачується кінцевими споживачами і має ряд суттєвих переваг над прямими податками, особливо відносно фіскальної складової успіху даного обов'язкового платежу. Фіскальний зиск податку в Україні вивів ПДВ на перше місце за податковим надходженням і разом з акцизними збором та митом є головним джерелом доходної частини головного фінансового фонду країни.

ПДВ специфічний податок, адже пов'язаний з купівельною здатністю громадян, ціновою політикою, інфляційними процесами, що є важливим з фіскальної точки зору та регулювання особливо в період кризових явищ, зокрема з 2013 року.

Значну роль ПДВ може відіграти в Україні при боротьбі з тіньовим сектором економіки, який в останні роки сягнув майже 40 %. Так від прямих податків, а саме ПДФО, податок на прибуток та єдиний соціальний внесок досить легко ухилитися в сучасних умовах, а при мінімальному добровільному декларуванні доходів та майна даний непрямий податок має значний фіскальний потенціал, при чому на довгостроковій перспективі.

Після підписання асоціації з Європейським союзом, внутрішня податкова політика буде поступово трансформуватися та узгоджуватися з правилами європейських країн, що в свою чергу може принести виробникам додаткові конкурентні переваги у боротьбі на зовнішніх ринках.

ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Огієнко Г. О.

Студентка 7 групи 3 курсу ФФБС

Київського національного торговельно-економічного університету

Науковий керівник: Колодізева С. О.

к.е.н., старший викладач кафедри банківської справи

Київського національного торговельно-економічного університету

Забезпечення сприятливого інвестиційного клімату та залучення інвестицій сприяють вирішенню соціальних та економічних проблем держави, забезпечують запровадження новітніх технологій, сучасних видів устаткування, підвищенню добробуту населення тощо. Інвестиції є основою розвитку підприємств, окремих галузей та економіки країни в цілому.

Особливої актуальності набуває дослідження питання створення сприятливих умов залучення іноземних інвестицій в Україну в контексті забезпечення євро інтеграційних процесів.

Україна має значний інвестиційний потенціал, що пов'язано із наявністю багатих природних ресурсів, сприятливих природних умов для розвитку сільськогосподарської, туристичної, енергетичної та інших галузей. За даними Держстату, за січень-березень 2016 року Україна залучила майже 51,2 млрд.грн. міжнародних інвестицій. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає 83 % загального обсягу прямих інвестицій, увійшли Кіпр, Нідерланди, Німеччина, Росія, Австрія, Велика Британія, Віргінські острови, Франція, Швейцарія, Італія[2]. Проте, згідно з індексом інвестиційної привабливості (International Business Compass), який розраховує міжнародна консалтингова мережа BDO, Україна в 2016 р. посіла 130 місце зі 174 країн (у 2015 р. – 89 місце) [4].

Основними перешкодами для іноземних інвесторів залишаються: відсутність гарантій прав власності; низький рівень довіри до влади; інтенсивне втручання органів державної влади в сектор приватного бізнесу; відсутність чіткої стратегії економічного розвитку країни; нестабільне податкове законодавство; значний корупційний тиск і валютні обмеження. Для того щоб зацікавити інвесторів у доцільності вкладення капіталу в економіку України, необхідно покращити інвестиційний клімат країни. Під поняттям «інвестиційний клімат» розуміють ступінь сприятливості ситуації, що складається в тій чи іншій країні (регіоні, галузі), для ймовірного надходження інвестицій у цю країну (регіон, галузь) [3].

Водночас, Україною було здійснено низку кроків у напрямі залучення інвестицій, зокрема:

створено правове поле для інвестування та розвитку державно-приватного партнерства;

до іноземних інвесторів застосовується національний режим інвестиційної діяльності, тобто надано рівні умови діяльності з вітчизняними інвесторами;

з метою підвищення захисту іноземних інвестицій Законом України від 16.03.2000 № 1547 ратифікована Вашингтонська Конвенція 1965 року про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами;

підписано та ратифіковано Верховною Радою України міжурядові угоди про сприяння та взаємний захист інвестицій з більше ніж 70 країнами світу. Зокрема, у поточному році (05.02.2015 р.) підписано Угоду між Україною та Японією про сприяння та захист інвестицій, яку ратифіковано Законом України від 03.06.2015 № 505-VIII [1];

передбачено державну підтримку реалізації інвестиційних проектів у пріоритетних галузях економіки, зокрема, шляхом звільнення від оподаткування ввізним митом при ввезенні визначеного переліку товарів, необхідних для реалізації таких проектів, та відтермінування сплати ПДВ (до 60 днів) щодо ввезених товарів на підставі векселя (Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць») [2].

При цьому, для покращення інвестиційного клімату в Україні на державному рівні повинні бути забезпечені такі заходи, як:

– підготовка плану дій щодо забезпечення сприятливого інвестиційного клімату у межах проголошених пріоритетів соціально-економічного розвитку;

– розширення спектру заходів конкурентної політики, зокрема – щодо запобігання антиконкурентним діям, удосконалення методики та критеріїв виявлення проявів недобросовісної конкуренції з урахуванням реалій сучасної української економіки;

– підготовка переліку заходів щодо посилення відповідальності представників органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування за вчинення корупційних та інших дискримінаційних дій щодо інвесторів;

– поширення практики укладання прозорих угод між інвесторами та владою щодо взаємних зобов'язань у сфері конкурентної поведінки бізнесу.

Таким чином, розглядаючи в цілому двоякий вплив іноземного інвестування на економіку країни-реципієнта, можна зробити висновок, що залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України несе значні переваги, а саме: залучення новітніх технологій, які сприяють підвищенню конкурентоспроможності національного виробництва на світових ринках, забезпечення високого рівня якості продукції, зниження рівня безробіття шляхом створення додаткових робочих місць.

Список використаних джерел

1. Гайдуцький А. Не за крихти. Україні потрібна якісно нова стратегія залучення іноземного капіталу / А. Гайдуцький [Електронний ресурс]. –196 Режим доступу :<http://gazeta.dt.ua/finances/ne-za-krihti-ukrayini-potribnayakisno-nova-strategiya-zaluchennya-inozemnogo-kapitalu-.html>.

2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

3. Офіційний сайт Європейської Бізнес Асоціації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eba.com.ua>.

4. International Business Compass 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<https://www.bdo-ibc.com/home/>.

ПІДВИЩЕННЯ ДОВІРИ ДО БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Олійник О. О.

студентка групи ФФБС 3-8

*Київського національного
торговельно-економічного університету*

Науковий керівник: Гербич Л. А.

к. е. н., доцент кафедри банківської справи

*Київського національного
торговельно-економічного університету*

Банківська система є ключовою ланкою економіки, що має здійснювати розрахунки між фізичними особами, суб'єктами господарювання та державою, забезпечувати залучення коштів вкладників, їх подальше надання позичальникам в якості кредитних ресурсів та своєчасний розрахунок як з позичальниками, так і з вкладниками. Цьому сприяє підвищення їх довіри до банків та прозорість діяльності Національного банку.

У 2014-2016 рр. банківська система України стикнулася із найбільш глибокою кризою за часи свого існування. До початку поточної кризи, станом на 01.01.2014 р., банківська система налічувала 180 банківських установ. Протягом 2014-2016 рр. НБУ визнав неплатоспроможними 68 банків (33 - у 2014р. , 27 - у 2015р., 8 - у 2016р.). Таким чином, платоспроможними на сьогодні є 93 банки (станом на 1 лютого 2017р.). [2]

Основною причиною кризи в сфері банківської системи в Україні є недовіра клієнтів до банківської системи в цілому, зокрема недовіра до банків з боку вкладників та недовіра до НБУ, що викликана непрозорістю його діяльності. За різними оцінками авторитетних соціологічних опитувань, 33–62 % населення України висловлює недовіру до банків. Дані офіційної

статистики Національного банку України також свідчать про те, що, не зважаючи на позитивні тенденції, рівень довіри до банків ще не досяг докризового рівня (за показниками доларизації та темпів зростання депозитів, частки довгострокових депозитів у структурі депозитної бази).

Чинниками макрорівня, що знижують довіру до банків, є [3]:

1) наслідки та залишкові ефекти кризового періоду. Йдеться, насамперед, про високу частку недіючих кредитів, триваючий процес очищення банківської системи, вихід з банківського поля України окремих іноземних банків, зниження довіри до банків у всьому світі;

2) макроекономічна нестабільність, негативні тенденції динаміки основних макроекономічних показників України, наявність негативних оцінок щодо перспектив макроекономічного та монетарного середовища, які провокують девальваційні очікування та знижують довіру до гривні;

3) недостатній рівень захисту прав споживачів фінансових послуг через відсутність в Україні комплексної системи захисту, яка б запобігала дискримінаційній щодо споживачів практиці роботи фінансових установ.

Чинниками мікрорівня, що знижують довіру до банків, є:

1) невідповідність політики і ставок банків загальному вектору грошово-кредитної політики та потребам економіки. Високі ставки за кредитами і депозитами (порівняно з обліковою ставкою НБУ та інфляційними процесами в економіці) не додають довіри до банків, створюючи враження наявності підвищених ризиків у банківській системі, відірваності банківського сектору від реальних потреб економіки та державної політики;

2) переважно не партнерська (недобросовісна) поведінка банків відносно своїх клієнтів, домінування прав банків над правами клієнта;

3) низький рівень стандартів відкритості банківського бізнесу та непрозора інформаційна політика щодо умов надання банківських послуг;

4) відсутність у банках єдиних стандартів якості обслуговування клієнтів.

Дану проблему треба негайно вирішувати за для стабілізації економіки в цілому. Серед напрямів підвищення довіри до банків основними є: курсова стабілізація національної грошової одиниці; зниження рівня інфляції шляхом обмеження емісії; зростання банківського капіталу шляхом збільшення статутних фондів згідно планів рекапіталізації, затверджених НБУ; безумовне та своєчасне відшкодування вкладів у проблемних банках за рахунок Фонду гарантування вкладів фізичних осіб в межах законодавчо затвердженого ліміту; скасування можливості дострокового зняття депозитів населення; безумовне дотримання нормативів НБУ, що регулюють діяльність комерційних банків; завершення санації банківської системи; оптимізація мережі банківських відділень. [1,с.25]

Серед найбільш важливих заходів та реформ, що вже проводяться та потребують завершення для забезпечення прозорості діяльності Національного банку та банківської системи в цілому, слід виділити наступні: спрощення процесу комунікації регулятора із зовнішнім середовищем та суспільством; відображення на офіційному сайті Національного банку інформації щодо статистичних показників банківської системи та окремих банків, грошово-кредитної політики регулятора, нових нормативних актів щодо діяльності банківської системи; дублювання у соціальних мережах найбільш важливої оперативної інформації щодо діяльності НБУ та поточних подій у грошово-кредитній сфері; завершення процесу розкриття інформації щодо структури власності комерційних банків; посилення відповідальності власників і керівників банків за проведення операцій з пов'язаними особами; завершення формування механізму недопущення до керівних посад у діючих банках та відмови у праві придбання істотної участі особам, що сприяли банкрутствам банків у минулому; оптимізація НБУ власної структури в напрямку позбавлення від «непрофільних» функцій та активів; значно більш прозоре висвітлення механізму надання та повернення кредитів рефінансування.

Впровадження описаних вище заходів має сприяти стабілізації банківської системи як ключового елементу макроекономічної стабілізації у середньостроковій перспективі.

Список використаних джерел:

1. Гладких Д.М. Стабілізація банківської системи шляхом підвищення довіри до банків та забезпечення прозорості діяльності НБУ [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/dovira_do_bankiv-8d9b8.pdf
2. Офіційний сайт Національного банку України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/bankdict/banks>
3. Сомик А. В. Підвищення довіри до банків в Україні / А. В. Сомик. // Збірник наукових праць. – 2014. – №38. – С. 250–257.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЯКОСТІ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ

Петриченко Г.С.,

студентка групи І- 4м

Київського національного торговельно-економічного університету

Науковий керівник: Нетребчук Л.О.,

старший викладач кафедри банківської справи

Київського національного торговельно-економічного університету

З огляду на важливість кредитної діяльності банків, питання вивчення та дослідження кредитного портфеля банку вже давно набуло значної актуальності і залишається таким і сьогодні. Багато дослідників приділили увагу широкому колу питань, пов'язаних з різними аспектами кредитного портфеля. Не залишились осторонь і питання, пов'язані з діагностикою, важливою складовою якої є розробка методичних підходів до оцінки якості кредитного портфеля. Адже результати такої оцінки виступають основою для прийняття управлінських рішень щодо управління кредитним портфелем, а також основою для прийняття стратегічних рішень щодо розвитку банку. Наявність значних досліджень вимагає ознайомлення та критичного осмислення наявних методичних підходів до оцінки якості кредитного портфеля банку та обґрунтування вибору тих, які найбільше відповідають потребам користувачів та умовам господарювання.

Перед розглядом методичних підходів до оцінки якості кредитного портфеля, варто зауважити, що наразі більшість дослідників до категорії «якість портфеля» відносять не лише кредитний ризик, а й такі критерії, як дохідність та ліквідність. Тому методика, яка буде охоплювати тільки дослідження одного з цих параметрів, буде неповною, що однак не робить її

неефективною, так як мета оцінки кредитного портфеля у кожного користувача може бути різною.

До найпоширеніших методичних підходів до оцінки якості кредитного портфеля відносять 3 групи методів: методи експертних оцінок, статистичні методи, аналітичні методи. Але в них основою є тільки оцінка кредитного ризику. Різновидами методу експертних оцінок є метод рейтингів, «дерево рішень» та коефіцієнтний аналіз; різновидами статистичних методів – метод Монте-Карло, скоринг, кореляційно-регресійний і таксономічний аналіз; до аналітичного методу відноситься стрес-тестування [5]. Кожен з методів має як переваги, так і недоліки. Цю проблему могло б вирішити застосування комплексного підходу, що однак є трудомістким процесом і не завжди доцільним. Тому, Ю. Тисячна вважає, що для отримання комплексної, об'єктивної оцінки якості кредитного портфеля доцільною є побудова інтегрального показника, зокрема таксономічного [4].

Т. Болгар була запропонована модель оцінки якості кредитного портфеля банку шляхом розрахунку інтегрального показника за допомогою бальної системи скорингової оцінки груп показників: кредитоспроможності позичальника та якості забезпечення за кредитом з коригуванням суми балів на показник кількості днів прострочення [2]. Запропонована модель дає можливість отримати як кількісні, так і якісні характеристики кредитного портфеля банку. Але, як і в попередні випадках, даний підхід дає можливість дослідити якість кредитного портфеля тільки з погляду ризиків.

Ще один методичний підхід, який заслуговує уваги, використовується рейтинговим агентством Білоруського державного університету. Він включає 6 показників: частка проблемних кредитів в середньомісячному прибутку банку, готовність банку раптового вилучення ресурсів, диверсифікація кредитних активів, схильність до процентного ризику, історичний ризик та забезпеченість кредитного портфеля [1]. Ця методика належить до коефіцієнтного аналізу і дозволяє всебічно оцінити якість кредитного

портфеля банку, використовуючи всі критерії оцінки: кредитний ризик, дохідність, ліквідність.

Ще одна методика наведена у праці [3] також представляє собою коефіцієнтний аналіз. Автори розглядають показники для оцінки якості кредитного портфеля з погляду кредитного ризику та з погляду рівня захищеності від можливих втрат.

Саме коефіцієнтний аналіз кредитного портфеля банку є найбільш поширеним. Особливістю цього методу є те, що за його допомогою можна провести оцінку якості кредитного портфеля, використовуючи форми фінансової звітності, надані у відкритому доступі. Таким чином, інформація щодо якості кредитного портфеля банку може стати доступною і для зовнішнього користувача. Саме через цей факт багато методів піддаються критиці, так як описані у них кроки неможливо реалізувати на практиці лише тому, що у користувачів відсутні первинні матеріали для аналізу.

Отже, підсумовуючи викладений матеріал, варто зазначити, що існує багато методик оцінки якості кредитного портфеля, які направлені як на оцінку всіх параметрів: ризику, дохідності та ліквідності, так і на оцінку лише одного з них. Серед них найбільшу популярність має методика коефіцієнтного аналізу. А вибір методики залежить від багатьох факторів, серед яких – наявність доступу до інформації, мета оцінки та інше.

Список використаних джерел

1. Авсейко М. Н. Методика оценки и сравнения качеств кредитных портфелей банков [Електронний ресурс] / М. Н. Авсейко // Банковский вестник. — 2008. — № 31. — Режим доступу : <https://www.nbrb.by/bv/articles/1514.pdf>.
2. Болгар Т. М. Управління проблемними кредитами вітчизняних банків у сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] / Т. М. Болгар // БізнесІнформ. — 2014. — № 1. — Режим доступу : http://www.business-inform.net/pdf/2014/1_0/248_255.pdf.
3. Коваленко В.В. Развитие научно-методических подходов до оценки проблемных кредитов как складовой системы управления проблемными кредитами банка / В. Коваленко, Т. Болгар // Актуальні проблеми економіки. — 2013. — № 10. — С. 185–195.

4. Тисячна Ю. С. Методичні підходи до оцінки якості кредитного портфеля банку [Електронний ресурс] / Ю. С. Тисячна // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/PeKon_2014_1_42.
5. Ткачова О. В. Ризики банківської діяльності та методи оптимізації їх рівня / О. В. Ткачова // Управління розвитком. - 2013. - № 3. - С. 132-134.

ФІНАНСОВА ДОЛАРИЗАЦІЯ В УКРАЇНІ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

Прощина Т.А.

студентка 3 курсу 6 групи ФФБС

Київського національного торговельно-економічного університету

Науковий керівник : Сундук Т.Ф.,

асистент кафедри банківської справи

Київського національного торговельно-економічного університету

Перехід НБУ до режиму інфляційного таргетування гальмується багатьма чинниками, одним з яких є високий рівень фінансової доларизації. Саме тому важливим є дослідження причин та пошук шляхів подолання цього явища в українській економіці.

Доларизація активів та пасивів фінансово-кредитних установ є одним з основних проявів доларизації вітчизняної економіки. На сьогодні Україна за класифікаційною методикою Міжнародного валютного фонду є країною із «високодоларизованою» економікою: рівень доларизації за показником частки депозитів у іноземній валюті в грошовому агрегаті М2 перевищує 30% [1].

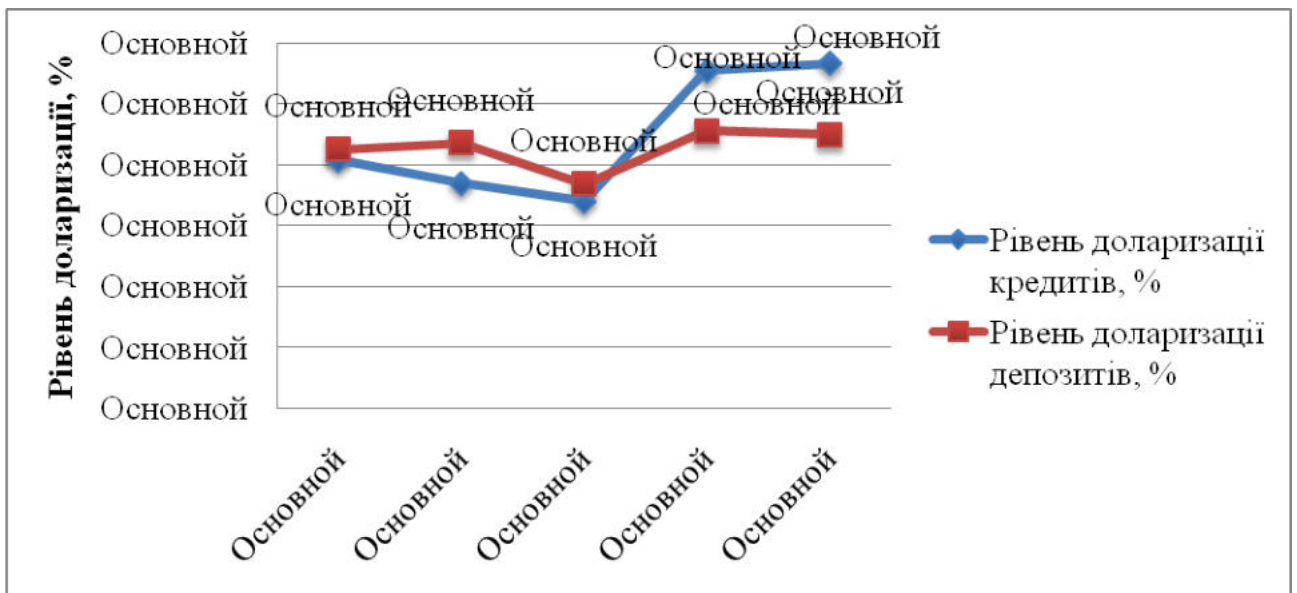


Рис 1. Динаміка рівня доларизації пасивів та активів фінансово-кредитних установ у 2012-2016 рр.

За даними Національного банку на 01.01.2016 року доларизація банківських депозитів становила 56,6%, а доларизація кредитів банків – 44,9%. Проаналізувавши динаміку рівня фінансової доларизації в Україні, можна зробити висновок, що її показники у 2016 р. досягли свого максимального значення за 2012-2016 рр. За 2015-2016 рр. відбулося стрімке зростання рівня доларизації кредитів та депозитів. Це було пов'язано з рядом нижчезазначених чинників.

Серед причин фінансової доларизації зазначимо: 1) недовіру до національної валюти; 2) значну девальвацію гривні (за 2015 р. на 46%, 2016 р. – на 11 %), яка призвела до курсової переоцінки та зростання (у гривневому еквіваленті) депозитів та кредитів банків в іноземній валюті; 3) високу волатильність інфляції у середньостроковому періоді – тому економічні агенти використовують іноземну валюту у якості засобу нагромадження; 4) великі обсяги приватних грошових переказів в іноземній валюті трудовими мігрантами; 5) нерозвиненість фінансових інструментів, номінованих у національній валюті, що звужує інвестиційні альтернативи суб'єктів ринку щодо вкладення коштів, обмежуючи їх валютним та

депозитним ринком; б) великий процентний спред між ставками за кредитами в національній та іноземній валютах.

Ми вважаємо, що необхідно втілити в життя такі заходи, які сприятимуть дедоларизації активів та пасивів фінансово-кредитних установ:

- 1) переорієнтація монетарної політики регулятора з кількісного на процентний підхід (збільшення ролі процентного каналу монетарного трансмісійного механізму);
- 2) продовження політики плаваючого обмінного курсу;
- 3) нарощування міжнародних резервів НБУ;
- 4) розвиток та поглиблення внутрішнього фінансового ринку та його інструментів, номінованих у національній валюті, а також інструментів хеджування (застосування плаваючих ставок у кредитних та депозитних операціях, індексованих деривативів, інструментів індексованих до ІСЦ);
- 5) проведення активної протекціоністської політики по відношенню до національної валюти, спрямованої на підвищення довіри та попиту на національну валюту;
- б) дедоларизація ринку ОВДП;
- 7) проведення пенсійної реформи [2].

Отже, очікується, що реалізація комплексу зазначених заходів як на рівні НБУ, так і на державному рівні, сприятиме фінансовій дедоларизації шляхом створення стимулів для надання переваг суб'єктами ринку національній, а не іноземній валюті.

Список використаних джерел

1. Бевзенко Л.В. Оцінка впливу макроекономічних факторів на рівень доларизації України / Л.В.Бевзенко // Молодий вчений. – 2016. - № 1 (28). – С. 19-22.
2. Сомик А.В. Доларизація економіки України / Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3271>.

УПРАВЛІННЯ ВАЛЮТНИМ РИЗИКОМ БАНКУ

Романюк Н.Я.,

студентка групи ФК(мб)з-7

Хмельницького національного університету

Науковий керівник: Матвійчук Л.О.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів,

банківської справи та страхування

Хмельницького національного університету

Валютні ризики як складова фінансових ризиків займають важливе місце в системі ризик-менеджменту банку. Валютні ризики інтегровані та притаманні усім фінансовим операціям банку в іноземній валюті. Погіршення економічної та політичної ситуації в Україні на тлі неоголошеної війни негативно впливає на розвиток вітчизняного валютного ринку, що спричинує зменшення обсягів іноземних інвестицій, спад на національному ринку операцій за участі нерезидентів, зниження обсягів експортно-імпортних операцій та зростання рівня валютних ризиків.

Під валютним ризиком банку розуміється існуючий або потенційний ризик для надходжень і капіталу, який виникає внаслідок несприятливої зміни обмінних валютних курсів та цін на банківські метали, тобто це ризик зміни вартості фінансових інструментів, якими володіє банк, внаслідок коливання валютних курсів.

Сьогодні у вітчизняних банках відповідно до вимог Базельської угоди формуються системи управління валютним ризиком, головне завдання якої полягає у виявленні та запобіганні можливим несприятливим подіям, що можуть стати причиною виникнення валютного ризику, знаходженні шляхів мінімізації їх наслідків. Тобто, управління валютним ризиком в банку – це процес, за допомогою якого банк виявляє (ідентифікує) валютний ризик,

проводить оцінку його величини, здійснює його моніторинг, контролює свої відкриті валютні позиції, лімітує відкриті валютні позиції, враховує взаємозв'язок валютного ризику з рештою видів ризиків.

Найбільш поширеними методами управління валютними ризиками є: захисні застереження, резервування, лімітування, розподіл, диверсифікація, та хеджування.

Диверсифікація – це спосіб зниження сукупного валютного ризику за рахунок використання різних валют, валютні курси яких слабо корельовані між собою.

Лімітування як метод зниження валютного ризику полягає у встановленні граничних значень (ліміту) величини відкритої валютної позиції з метою обмеження величини можливих втрат.

Традиційним методом регулювання валютних ризиків банку є хеджування, під яким розуміють механізм, що базується на використанні валютних деривативів. Перевагами регулювання валютного ризику через хеджування є гнучкість, існування можливостей для маневру без зміни в балансі банку, можливість оперативного реагування на відхилення у співвідношеннях активів і пасивів в іноземних валютах.

Створення резервів для відшкодування втрат при настанні валютного ризику банків передбачає акумуляцію частини коштів у іноземній валюті на відповідних рахунках, які надалі використовуються для компенсації збитків[1, с.115].

Розглянуті методи відносяться до різних стратегій управління ризиками.

Побудова стратегії управління валютними ризиками банків – це складний процес, пов'язаний з визначенням та використанням сильних сторін банку на ринку банківських продуктів та врахуванням зовнішніх факторів, які впливають на банківську діяльність в цілому та на валютну політику зокрема.

В залежності від впливу зазначених чинників можуть бути побудовані у банках такі стратегії:

1. Стратегія диверсифікованості валютних операцій та впровадження нових банківських продуктів і освоєння регіонів, вона може бути використана банками-лідерами на валютних ринках. Сутність стратегії управління валютними ризиками для таких банків полягає в розподілі ризику на засадах великої кількості інструментів та операцій у різних регіонах.

2. Стратегія, що орієнтована на задоволення потреб окремо обраного сегмента споживачів валютних банківських послуг. Вона може бути реалізована для великого сегмента ринку, при цьому можливості банку обмежені, тому виникає необхідність приділити увагу на поліпшення якості обслуговування при здійсненні валютних операцій окремого сегменту.

3. Стратегія, що заснована на розширенні послуг банку, що пов'язані з використанням валют для обмеженого сегмента; при цьому повинна бути використана диверсифікація валютних ризиків для обмеженої кількості споживачів.

4. Захисна стратегія, сутність якої полягає у зменшенні обсягів банківських ресурсів, які використовуються для здійснення валютних операцій. Зменшення ризиків досягається використанням найпростіших або абсолютно надійних валютних операцій [2, с. 133].

Отже, валютні ризики є невід'ємною частиною банківської діяльності, тому ефективна організація системи управління ними можливе лише за умов синергетичного поєднання різноманітних методів регулювання експозиції та наслідків реалізації валютного ризику. При виборі та застосуванні методів регулювання валютного ризику банку доцільно враховувати доступність та економічну доцільність їх використання з огляду на зовнішні та внутрішні обмеження, а також валютну стратегію банку.

Список використаних джерел

1. Сопко В. Механізм контролю валютного ризику банку / В. Сопко, Т. Ружанська // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. - 2015. - № 1. - С. 103-110.
2. Деркач Ю. Б. Управління валютними ризиками в банках / Ю. Б. Деркач // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». - 2015.- Вип. 14. – С. 130-133.

ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Рубай О.В.,

*к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Львівський національний аграрний університет*

Становлення вітчизняної економіки супроводжується безліччю проблем, які є специфічними для сучасного розвитку ринкового господарювання. Однією з причин виникнення кризової ситуації на більшості підприємств є низький рівень менеджменту. Саме некваліфіковані та помилкові дії керівництва привели значну кількість суб'єктів господарювання до банкрутства. Істотним фактором, який зумовлює прийняття неправильних управлінських рішень, є відсутність на вітчизняних підприємствах ефективної системи фінансового контролінгу.

Застосування фінансового контролінгу, як функціонально відокремленого напрямку фінансової роботи, пов'язано з реалізацією фінансово-економічної функції менеджменту, що забезпечить прийняття раціональних оперативних і стратегічних рішень.

Фінансовий контролінг є новою концепцією в управлінні підприємством, яка здатна забезпечити підтримку економіки підприємства в цілому й ефективного його розвитку шляхом формування об'єктивної

інформації про витрати та доходи, що дає змогу приймати оптимальні управлінські рішення. Використання фінансового контролінгу переводить управління підприємством на новий рівень, інтегруючи та спрямовуючи діяльність різних служб і підрозділів на досягнення найважливіших завдань.

У наукових працях спостерігається різне трактування сутності окремих складових управління фінансами, в тому числі і контролінгу. В результаті відбувається ототожнення способів, методів, механізмів і функцій фінансового управління, що створює труднощі їхнього практичного застосування в діяльності підприємств. Додатковим ускладненням ситуації є недостатній рівень адаптації окремих положень управління фінансами підприємства, розроблених для ринкової економіки, до сучасних умов господарювання вітчизняних підприємств і особливостей управління їх фінансами в сільському господарстві.

В сільськогосподарських підприємствах основне завдання контролінгу полягає в побудові такої системи управління, яка б забезпечувала координацію дій, а в невеликих господарствах – самостійну розробку управлінських рішень щодо організаційної структури управління, виробництва, постачання, збуту, планування та контролю з метою інтеграції й координації їх на досягнення поставлених фінансовою стратегією підприємства цілей.

Фінансовий контролінг має забезпечити процес моніторингу, аналізу, планування і контролю за рухом усіх фінансових ресурсів підприємства та своєчасного виявлення і усунення вузьких місць у процесі діяльності. [1, с. 197].

Фінансовий контролінг як одна з основних складових контролінгу являє собою регуляторну керуючу систему, яка координує взаємозв'язки між формуванням інформаційної бази, фінансовим аналізом, фінансовим плануванням та внутрішнім фінансовим контролем, що забезпечує концентрацію контрольних дій на найбільш пріоритетних напрямках фінансової діяльності підприємства, своєчасне виявлення відхилень

фактичних її результатів від передбачених і прийняття оперативних управлінських рішень, спрямованих на її нормалізацію [2, с. 144].

Використання фінансового контролінгу як інструменту управління фінансами підприємства сприяє розв'язанню низки таких проблем, насамперед:

- адаптацію системи управління підприємством до нестабільних умов господарювання;

- підвищення ефективності інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень;

- поліпшення координації діяльності різних підрозділів підприємств;

- створення на підприємстві ефективної комунікаційної системи;

- забезпечення ефективності моніторингу діяльності підприємства як у цілому, так і за окремими напрямками;

- формування підсистем планування, організації, контролю, орієнтованих на задоволення потреб споживачів;

- забезпечення конкурентоспроможності підприємства;

- ефективне використання потенціалу підприємства з метою забезпечення його успішного розвитку й тривалого функціонування на ринку [3, с. 362].

Фінансовий контролінг, в управлінні підприємством - це система підтримки управлінських рішень, спрямованих на досягнення тактичних і стратегічних цілей функціонування підприємства та ефективного використання фінансових ресурсів; це діяльність, яка забезпечує безперервний процес оперативного планування і поточного контролю за рухом фінансових ресурсів на основі чіткої взаємодії структурних підрозділів між собою, а також відповідного інформаційного і методично-консультативного забезпечення, з метою зміцнення фінансової рівноваги та стабільної платоспроможності підприємства.

Отже, в ринкових умовах господарювання, аграрним підприємствам слід впроваджувати сучасні системи забезпечення ефективного управління підприємством, з метою забезпечення ефективної діяльності та розвитку.

Список використаних джерел.

1. Карцева В. В. Фінансовий контролінг в системі фінансового менеджменту / В. В. Карцева // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 5. – С. 195-198.
2. Костецький В. В. Фінансовий контролінг у системі управління фінансами підприємства / В.В. Костецький // Наукові записки. Серія «Економіка»: збірник наукових праць. – Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», - 2012. – Випуск 19. – С. 143-146.
3. Левківська В. Г. Контролінг як інструмент управління фінансовими результатами підприємства / В. Г. Лев- ківська // Торгівля і ринок України. – 2009. – Випуск 28. – Том 3. – С. 361-365.

РОЛЬ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Савченко Єлизавета Романівна

студентка групи ФіК-15

Донецького державного університету управління

Науковий керівник: Тарасенко Олена Юріївна

старший викладач, к.е.н.

Донецького державного університету управління

На думку видатних вчених у сфері економіки інноваційний розвиток в сучасних умовах – це необхідна вимога економічного зростання та конкурентоспроможності економіки нашої країни. У науковій літературі існує багато підходів до визначення поняття інновації, які різняться в залежності від сфери діяльності та інтересів вченого. Загалом інновації розглядають як об'єкт (певний інноваційний продукт, що може бути представлений у вигляді товару, послуги, технології, методу, та отриманий в результаті здійснення інноваційного процесу) і як процес (сукупність дій щодо дослідження, проектування, розроблення, організації виробництва,

комерціалізації і поширення нових виробів, технологій, принципів замість існуючих).

Проаналізувавши різні погляди вчених економістів, В. Зянько дає таке визначення: інновація – це результат втілення чи матеріалізації новаторської ідеї у певній предметній субстанції – технології, засобі людської діяльності чи послугі, для якої властиві нові споживчі якості, а реалізація передбачає зміну усталених, звичних способів діяльності, створення нового чи урізноманітнення старого попиту з метою отримання економічного, соціального, екологічного чи іншого ефекту [2].

Економічний розвиток країни в цілому залежить від ефективного розвитку кожного регіону. На сьогоднішній день для регіонів України реальною можливістю вижити у складних економічних умовах та досягти певних результатів соціально-економічного розвитку є інноваційна діяльність.

Як зазначає Л. Кривенко, модель інноваційного розвитку є головним фактором, який виводить країну на передові рубежі наукового та соціально-економічного прогресу. У такій моделі роль основного джерела економічного зростання відіграють наукові досягнення та їх технологічне втілення, які дають можливість, насамперед, підвищити конкурентоспроможність економіки, гарантувати її економічну безпеку, гідне місце на міжнародних ринках, стабільні темпи економічного зростання [3].

Враховуючи сучасний стан соціально-економічного розвитку регіонів України, який погіршується внаслідок кризових явищ в економіці нашої держави, значні диспропорції регіонального розвитку, недостатню ефективність державної політики як у сфері регіонального розвитку, так і в сфері управління інноваційним розвитком, направленість нашої держави на подальшу європейську інтеграцію та інтеграцію в світове співтовариство, необхідно вбачається розробка обґрунтованої державної політики та державної стратегії в сфері управління економічним розвитком регіонів з метою забезпечення їх економічного зростання, залучення регіональних і

місцевих органів управління до стимулювання і підтримки інноваційного розвитку регіонів та мотивування їх до активної та ефективної діяльності в цій [1].

Одним із основних факторів, що впливає на ефективність формування інноваційної політики в регіоні, є інноваційний потенціал, який визначає рівень інноваційних можливостей суб'єктів господарської діяльності певного регіону. Інноваційний потенціал регіону – це основа для проведення фундаментальних і прикладних наукових досліджень, проектно–конструкторських і технологічних робіт, які сприяють розв'язанню наукових, науково-технічних, соціально-економічних та екологічних проблем на різних рівнях (державному, регіональному, галузевому) [5].

Слід також зауважити низьку ефективність заходів державної політики нашої країни щодо підтримки інноваційної діяльності, стимулювання розвитку економіки на основі інноваційної моделі. Існуюча система влади прагне до самозбереження у тому вигляді, в якому вона і існує. Для представників як органів державної влади, так і органів місцевого самоврядування і, навіть, сильне прагнення до збереження існуючих підходів в управлінні, існуючої системи взаємозв'язків та підпорядкування, застосування знайомих і випробуваних методів, інструментів та прийомів управління. Окрім того, значна частина посадовців наразі не готова до пошуку і впровадження управлінських інновацій, як внаслідок відсутності відповідних знань і компетенцій, так і внаслідок психологічного небажання змін [4].

Таким чином, на соціально-економічний розвиток регіонів України впливають ряд факторів, серед яких основне місце займає інноваційний розвиток. Для підвищення кількості інноваційно активних підприємств в регіоні головним завданням залишається підтримка держави та впровадження органів та інституцій, що будуть сприяти їх розвитку.

Список використаних джерел

1. Длугопольський О. Інноваційна діяльність як невід'ємна складова політики структурних перетворень в індустріальному виробництві: світовий досвід та українська специфіка [Текст] / О. Длугопольський // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2001. – № 6. – С. 75
2. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку: монографія / В.В. Зянько. – Вінниця: УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2008. – 397 с.
3. Кривенко Л.В. Формування інноваційної моделі розвитку України – запорука економічного зростання [Електронний ресурс] / Л.В. Кривенко, В.М. Милашенко // Вісник Української академії банківської справи. – 2011. – № 2 (31). – Режим доступу: http://lib.uabs.edu.ua/library/Visnik/Numbers/2_31_2011/31_01_04.pdf
4. Нагорна О.О. Інноваційний розвиток національної економіки: діагностика проблем, важелі активізації / О.О. Нагорна // Фінансовий простір. – 2014. – № 2 (14). – С. 108–113.
5. Новицкий Н. Инновационный путь развития экономики [Текст] / Н. Новицкий // Экономист. – 2000. – № 6. – С. 34–40.

ПОКРАЩАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ДОПОМОГОЮ БІРЖОВОГО РИНКУ

Садура О.Б.,

*к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Львівського національного аграрного університету*

Фінансовий стан - це один з найважливіших характеристик виробничо-фінансової діяльності підприємств. Під фінансовим станом підприємства розуміють рівень його забезпеченості відповідним обсягом фінансових ресурсів, необхідних для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного здійснення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями.

На сьогодні фінансовий стан сільськогосподарських підприємств є вкрай нестабільний. На це впливає низка чинників, як внутрішніх, так і

зовнішніх. Зокрема, у зв'язку зі сезонністю сільськогосподарського виробництва виникає необхідність застосування такої форми фінансування, як кредитування чи авансування виробництва. Формою такого явища є надання банком кредиту сільськогосподарському товаровиробнику. Проте за несвоєчасне повернення кредитів, неоплат вартості послуг банки часто відмовляють у кредитах аграрному сектору. З огляду на це зараз виникла необхідність у застосуванні біржової ф'ючерсної торгівлі на аграрному ринку та її розвитку в Україні.

Через недосконалість нормативно-правової бази з питань організації біржової діяльності, особливо укладення строкових контрактів, роздробленість сільського господарства, кризовий стан більшої частини сільськогосподарських підприємств, низький рівень товарності вітчизняної аграрної продукції, практичну відсутність біржової інфраструктури а нашої державі біржова торгівля не ввійшла на належний рівень. Тому попри наявність майже шести сотень бірж через них сільськогосподарські підприємства реалізують мізерну частину (в межах відсотка) зерна (пшеницю, ячмінь, кукурудзу тощо). Подібною є ситуація з насінням соняшнику, майже не здійснюються торги цукром.

У світі більшість учасників аграрного ринку використовують біржовий ринок із метою управління ризиками, у тому числі для забезпечення захисту від можливих коливань цін. Такі можливості дає ф'ючерсний ринок. Як відомо, ф'ючерсний контракт – це угода про купівлю чи продаж конкретного товару за наперед обумовленою ціною з поставкою в майбутньому. Особливість цих контрактів – стандартизованість. Світові біржі сьогодні є потужними центрами ціноутворення, що являють собою перспективну сферу інвестування капіталів та трансферту товарних і фінансових потоків.

Сподівання на запуск ф'ючерсної торгівлі в Україні учасники ринку пов'язують з розпорядженням Кабінету Міністрів України 588-р від 25.05.2011 року, яким було схвалено Меморандум про взаєморозуміння уряду України, Національного банку України та Чиказької товарної біржі

(CME). Раніше схожий меморандум було підписано і з європейською біржею Euronext. Перші торги ф'ючерсами, у тому числі на українську пшеницю, відбулися у червні 2012 року, але не в Україні, а на закордонних майданчиках CME [4].

Для того щоб механізми ф'ючерсної торгівлі запрацювали на вітчизняному терені, необхідно докласти чимало організаційних і законодавчих зусиль, подолати багато хибних стереотипів і бар'єрів на шляху до цієї мети. Найважливішою передумовою є розуміння сутності дії цих механізмів і засад їх ефективного функціонування й регулювання усіма причетними до цієї важливої справи осіб.

Слід відзначити, що запропоновано проект Програми розвитку фондового ринку України на 2015 - 2017 роки "Європейський вибір - нові можливості для прогресу та зростання", який передбачає співробітництво з європейськими країнами, оскільки Україна має достатній економічний потенціал для розбудови національного фондового ринку, темпи зростання якого випереджатимуть динаміку росту валового внутрішнього продукту. Це, в свою чергу, дозволить пришвидшити темпи розвитку біржового ринку.

Отже, розвинений ф'ючерсний ринок спроможний з великою точністю прогнозувати ціни на сільськогосподарську продукцію, а значить, захищати майбутні врожаї, насамперед зернових культур від небажаних коливань цін. Це стає можливим через існування органічного взаємозв'язку між спотовими та ф'ючерсними цінами. Стабілізація ціни завдяки ефективному функціонуванню ф'ючерсного ринку підвищує кредитоспроможність сільгоспвиробників і здешевлює банківський кредит. При цьому відбувається своєрідний поділ функцій між банком і ф'ючерсною біржею: банк кредитує тільки ту частину вартості товару, відшкодування якої відбуватиметься незалежно від ринкової кон'юнктури, а біржа покриває різницю між банківським кредитом і ціною реалізації товару.

Список використаних джерел

1. Розгон А.В. Формування та функціонування біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / А. В. Розгон. – К., 2008. – 20 с.
2. Sanders D.R. and Irwin S.H., New evidence on the impact of index funds in U.S. grain futures markets // Canadian Journal of Agricultural Economics/Revue canadienne d'agroeconomie. – 2011.
3. Станісевич С.А. Ф'ючерний контракт як інструмент цінового захисту сільськогосподарського виробника / С.А.Станісевич // Економіка АПК. – 2012. – №3. – С.54-55.
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://press.unian.net/ukr/pressnews-111705.html>
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2012/07/17/329571/>

ПОНЯТТЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ, ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ШЛЯХИ ЇХ УДОСКОНАЛЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Свистун О. М.

студентка ФК-42

*Східноєвропейського національного
університету імені Лесі Українки*

Науковий керівник: Борисюк О. В.

*доцент Східноєвропейського національного
університету імені Лесі Українки*

У країнах з розвиненою економікою процес виробництва зупиняється тоді, коли відсутні фінансові джерела формування фінансових ресурсів підприємства. В сучасних умовах одним з найважливіших факторів, що зумовлює масштаби і темпи розвитку підприємства, його нішу та стратегію

на ринку є обсяг і структура фінансових ресурсів, які перебувають у розпорядженні підприємства. Адже від раціонального формування фінансових ресурсів залежить не лише платоспроможність підприємства, а й ефективність усієї його господарської діяльності.

Ще однією актуальною проблемою є неефективність системи управління фінансовими ресурсами, яка базується на старих принципах. Наслідком цього є низька ділова активність, незадовільні показники рентабельності діяльності підприємства [1, с. 60].

Фінансові ресурси - це частина грошових коштів у формі доходів і зовнішніх надходжень, які є в розпорядженні підприємства і спрямовані на виконання фінансових зобов'язань і здійснення витрат, розвиток виробництва і створення резервів [2, с. 238].

Фінансові ресурси підприємства утворюються за рахунок таких джерел: прибутку, амортизаційних відрахувань, коштів від продажу цінних паперів, пайових й інших внесків юридичних і фізичних осіб, кредитів, коштів від реалізації страхового поліса тощо.

Фінансові реформи безпосередньо впливають на структуру джерел формування фінансових ресурсів підприємства. Для цього виходом із кризового стану пропонуються наступні пропозиції:

- необхідне прийняття більш гнучких умов для надання державних кредитів, субсидій, податкових кредитів і пільг;
- державні кошти повинні прямо потрапляти в реальний сектор економіки, а не через спекулятивний ланцюг комерційних банків;
- влада повинна утриматися від підвищення податкового тягаря в реальному секторі економіки на найближчі 2–3 роки.

Для збільшення фінансових ресурсів підприємства в період фінансової кризи пропонуються наступні рішення [3, с.55]:

1. Вишукування додаткових грошових надходжень від більш ефективного використання основних засобів, для чого необхідно:

– організувати здачу в оренду або продати мало використовуване обладнання / майно;

– розглянути можливість консервації майна.

2. Стягнення дебіторської заборгованості з метою прискорення оборотності грошових коштів. Для цього необхідно:

– розглянути можливість продажу дебіторської заборгованості.

Щодо поліпшення фінансового стану підприємства і раціоналізації управління його фінансовими ресурсами необхідно провести наступні заходи: розробити фінансову стратегію нарощування власних фінансових ресурсів на основі розробки чіткого алгоритму управління фінансовими ресурсами; в організаційно-управлінській структурі підприємства виділити відділ контролю за дебіторською заборгованістю, розробити положення про відділ і посадові інструкції; організувати теоретичну перепідготовку кадрів всіх економічних служб, включаючи бухгалтерських працівників по управлінню фінансовими ресурсами підприємства або будь-якій іншій програмі аналогічного змісту; провести інвентаризацію основних засобів; розробити амортизаційну політику підприємства; здавати виробничі цехи, що простоюють, в оренду; розробити графік планових попереджувальних ремонтів основних засобів і посилити контроль за їх використанням; розробити платіжний календар; ввести в практику на постійній основі проведення економічного аналізу діяльності підприємства; провести інвентаризацію виробничих запасів, виявити неліквідні, зіпсовані, дефіцитні запаси, визначити оптимальний об'єм виробничих запасів.

Отже, основним завданням для фінансових управлінців в умовах кризових явищ, а також форс-мажорних обставин різного походження є вибір та дотримання такої стратегії формування та використання фінансових ресурсів підприємств, щоб вона спрямовувалася на забезпечення рентабельності, зниження фінансових ризиків, забезпечення та втримування необхідної ліквідності та підвищення ефективності використання наявного фінансового потенціалу.

Список використаних джерел

1. Карлін М. І. Управління державними фінансами: [навч. посібн.] / М. І. Карлін, О. В. Борисюк. – Луцьк : ПП Іванюк , 2013. – 273 с.
2. Оліярник В.В., Гаврилук Г.Є. Фінансові ресурси та управління ними в господарській діяльності підприємства / В.В. Оліярник, Г.Є. Гаврилук // Фінансово-економічний розвиток України в умовах глобалізаційно-інтеграційних процесів: збірник матеріалів III всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції, 28 лютого 2014р. – Львів: ЛКА, 2014. – с. 238-241.
3. Ткаченко І.П. Управління фінансовими ресурсами підприємств: аналіз джерел їх формування та підвищення ефективності використання/ І.П.Ткаченко, Ю.С. Вернигора, І.Л. Чайка // Інвестиції: практика та досвід.-2012. – №7. – с.55-59.

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСУВАННЯМ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Севрук Є. М.,

аспірант кафедри економіки та фінансів підприємства

Київського національного торговельно-економічного університету

Науковий керівник: Дрига С. Г.,

д.е.н., професор кафедри економіки та фінансів підприємства

Київського національного торговельно-економічного університету

Кризові явища в економіці здійснюють значний негативний вплив на діяльність підприємств. Інфляція, скорочення кількості функціонуючих банків та програм для фінансування, – все це ускладнює можливість сформувати достатній обсяг фінансових ресурсів для фінансування планового обсягу оборотних активів на підприємстві. Тому в сучасних умовах вкрай важливим є ефективне залучення та використання наявних фінансових ресурсів. Ефективне управління фінансуванням оборотних активів неможливе без застосування такого інструментарію, що надасть найбільш точну оцінку процесу управління.

Поняття «ефективності» є досить сталим і розглядається сучасними дослідниками як співвідношення ефекту (результату) до витрат (використаних ресурсів) [1, с. 201].

Важливе значення для оцінки ефективності управління фінансуванням оборотних активів підприємства є розрахунок коефіцієнтів. Науковці Лепейко Т. І. та Ромаза Є. Г. [6] пропонують для ефективного управління фінансуванням оборотних активів використовувати наступні показники: коефіцієнт оборотності оборотних активів, період їх обороту та рентабельність оборотних активів, не враховуючи показники фінансової стійкості підприємства. Зянько В. В. та Філатова Н. М. [5] використовують коефіцієнт та термін оборотності оборотних активів, коефіцієнт рентабельності оборотних активів і коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості. Серед показників фінансової стійкості дані автори надають увагу коефіцієнту мобільності власних джерел фінансування (коефіцієнту маневреності власного оборотного капіталу).

Ящук Д. Л. [8] використовує показники ефективності управління окремих елементів оборотних активів та коефіцієнт фінансової стійкості, при цьому пропонує не враховувати показники ефективності управління оборотними активами в цілому. Нашкерська М. М. та Кусяк А. Р. [7] стверджують, що доцільно визначити коефіцієнт рентабельності оборотних активів і загальну дохідність всього інвестованого у виробництво капіталу. Дейнека О. В. та Юрченко К. М. [4] стверджують що, для забезпечення ефективності політики фінансування оборотних активів необхідно дотримуватися обмежень на значення коефіцієнту покриття (більше 1) з метою запобігання ризику втрати ліквідності та на значення ефекту фінансового важеля (яке має перевищувати значення попереднього періоду) для зростання рентабельності власного капіталу при зміні частки позикового капіталу.

Бланк І. О. [2] здійснює оцінку управління фінансуванням оборотних активів на основі розрахунку коефіцієнта достатності фінансування

оборотних активів, коефіцієнта достатності фінансування власних оборотних активів, коефіцієнта робочого капіталу, визначення середнього обсягу та коефіцієнта поточного фінансування оборотних активів. Окрім даних показників, Власова, Н. О. [3, с. 247 – 248] пропонує використовувати також коефіцієнт оборотності оборотних активів, період обороту оборотних активів, ефект фінансового левериджу, рентабельність власного оборотного капіталу, власний оборотний капітал, коефіцієнт забезпеченості поточної діяльності власним оборотним капіталом, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт участі матеріальних запасів у покритті короткострокових зобов'язань, коефіцієнт автономії, коефіцієнт маневреності власного капіталу, середньозважена вартість капіталу.

Вважаємо доцільним використовувати показники науковців комплексно, адже, окремі показники відображають лише певні аспекти системи управління фінансуванням оборотних активів підприємства і не спроможні забезпечити комплексну оцінку ефективності. Необхідно оцінювати ефективність управління, аналізуючи показники ефективності управління фінансуванням оборотних активів підприємств в цілому, оцінювати платоспроможність, фінансову стійкість та безперебійність діяльності підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бланк І.О. Фінансове забезпечення розвитку підприємств: монографія / І.О. Бланк, Лігоненко Л.О., Гуляєва Н.М., - К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. – 344 с.
2. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / І. О. Бланк. – К.: Ельга, 2008. – 724 с.
3. Власова, Н. О. Управління оборотними активами на підприємствах роздрібною торгівлі : монографія / Н.О. Власова [та ін.]. – Х. : ХДУХТ, 2014. – 258 с.
4. Дейнека О. В. Оптимізація структури джерел формування оборотного капіталу підприємства персоналом / О. В. Дейнека, К. М. Юрченко // Інноваційна економіка. – 2012. – № 3(29). – С. 257-260.

5. Зянько В. В. Шляхи підвищення ефективності управління оборотними коштами підприємств [Текст] / В. В. Зянько, Н. М. Філатова // Економічний простір. 2012. – № 62. – С. 186-193.

6. Лепейко Т. І. Сутність оборотних коштів та їх аналіз на підприємстві / Т. І. Лепейко, Є. Г.Ромаза // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 1(13). – С. 215-218.

7. Нашкерська М. М. Вплив обсягу та джерел фінансування оборотного капіталу на дохідність підприємства [Текст] / М. М. Нашкерська, А. Р. Кусяк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 20.12. – С. 215-220.

8. Ящук Д. Л. Дослідження методології управління оборотними активами машинобудівних підприємств в умовах кризи / Д. Л. Ящук // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 32. – С. 252–257.

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО НАГЛЯДУ ТА КОНТРОЛЮ У 2017 РОЦІ

Синявська Л.В.

*к.е.н., доцент кафедри фінансів
банківської справи та страхування
Львівський національний
аграрний університет*

З 1 січня 2017 року набрав чинності Закону України від 21 грудня 2016 року № 1797-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу щодо покращення інвестиційного клімату в Україні» та яким внесено зміни до Податкового кодексу України, що стосуються контрольно-перевірочної роботи.

Відповідно до законодавства, з 01.01.2017 р. організацію та проведення документальних і фактичних перевірок може бути здійснено лише контролюючими органами обласного та центрального рівнів.

Рішення про проведення документальної планової, позапланової та фактичної перевірки може прийматись не тільки керівником органу державної фіскальної служби, а також його заступником або уповноваженою особою.

Законом № 1797 запроваджено оприлюднення плану-графіка проведення документальних перевірок на офіційному веб-порталі ДФС до 25 грудня року, що передує року, в якому будуть проводитися такі документальні планові перевірки.

Крім того, при визначенні термінів, протягом яких можуть проводитися з 01.01.2017 документальні перевірки, слід врахувати зміни, внесені до критеріїв належності платника до категорії великих платників податків, саме:

- збільшено показник сплати платежів до державного бюджету за платежами, які контролюються ДФС, з 12 до 20 млн. гривень;
- збільшено критерій обсягу доходу від усіх видів діяльності за останні чотири послідовні податкові (звітні) квартали з 500 млн. грн. до 1 млрд. гривень;
- додано постійне представництво нерезидента до переліку суб'єктів.

Також збільшено з 15 до 90 календарних днів термін, протягом якого при отриманні заяви із скаргою від покупця контролюючий орган зобов'язаний провести документальну перевірку продавця для з'ясування достовірності та повноти нарахування ним зобов'язань з податку за такою операцією.

Разом з тим змінено порядок застосування штрафних санкцій у разі nereєстрації податкових накладних в ЄРПН, невиправлення помилок, допущених під час зазначення обов'язкових реквізитів податкової накладної, та виявлених контролюючим органом за результатами перевірки, проведеної за заявою покупця.

При проведенні виїзних документальних у разі недопуску посадових осіб контролюючих органів до проведення такої перевірки невідкладно

складається у двох примірниках акт, що засвідчує факт відмови, із зазначенням заявлених причин відмови, один примірник якого вручається під підпис, відразу після його складання, платнику податків та/або уповноваженій особі платника податків.

Посадова (службова) особа платника податків (його представник або особа, яка фактично проводить розрахункові операції) має право надати свої письмові пояснення до складеного контролюючим органом акта. У разі відмови від підписання такого акта, посадовими особами контролюючого органу складається акт, що засвідчує факт відмови в отриманні акта та/або наданні письмових пояснень до нього.

Також уточнено підстави для організації позапланових документальних перевірок, а саме доповнено можливістю проведення позапланової перевірки також у разі отримання інформації, яка свідчить про порушення вимог податкового законодавства.

Разом з тим встановлено термін для надання платниками податків пояснень на запит контролюючого органу — 15 робочих днів з дня, наступного за днем отримання запиту, та вимоги до його змісту.

Відповідно до чинного законодавства позапланова документальна перевірка може бути проведена не лише у разі подання платниками заперечень до акта (довідки) перевірки, а також додаткових документів у порядку, визначеному законодавством. Наказ про проведення перевірки видається:

у разі розгляду заперечення до акта перевірки та/або додаткових документів у порядку, визначеному п. 44.7 ст. 44 Кодексу, — контролюючим органом, який проводив перевірку[1];

під час проведення процедури адміністративного оскарження — контролюючим органом вищого рівня, який розглядає скаргу платника податків.

При оформленні результатів перевірок необхідно врахувати, що збільшено термін вручення акта (довідки) документальної невиїзної

перевірки — не пізніше наступного робочого дня після його реєстрації вручається особисто платнику податків чи його представникам або надсилається у відповідному порядку [2].

Законом № 1797 також внесено зміни до порядку проведення зустрічних звірок, а також надання платниками податків пояснень на запит контролюючого органу. Зокрема, у разі проведення зустрічної звірки платники податків та інші суб'єкти інформаційних відносин зобов'язані подавати інформацію, визначену в запиті контролюючого органу, протягом 10 робочих днів з дня, наступного за днем отримання запиту. Документальне підтвердження цієї інформації на вимогу контролюючого органу може бути надано в електронному або паперовому вигляді на вибір платника податків [3].

Отже, вище перелічені зміни направлені на суттєве підвищення ефективності системи державного нагляду (контролю), зменшення зловживань посадових осіб органів державного нагляду та відповідно підвищення захищеності суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. No 2755-VI [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/nk/>.
2. <http://www.golovbukh.ua/article/6016-qqq-17-m1-12-01-2017-novovvedennya-u-sfer-derjavnogo-naglyadu-ta-kontrolyu>
3. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1797-19>

ОСОБЛИВОСТІ НАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК»

*Слободян М. ,
студент групи ФБ(м)- 51,
Хмельницький кооперативний
торговельно-економічний інститут
Науковий керівник: Надієвець Л. М.*

В умовах політико-економічної кризи, яка розпочалася в Україні у 2013р., банки не справляються зі своїми зобов'язаннями і працюють нестабільно: виникають обмеження з видачі коштів з платіжних карток, поточних і депозитних рахунків. При цьому безробіття і зниження доходів населення збільшують частку проблемних кредитів, що змушує банки всі вільні кошти направляти на резервування. У такій ситуації єдиною можливістю втримати кредитні установи від банкрутства є їх докапіталізація будь-яким способом. В іншому випадку, кредитним установам загрожує посилення проблеми неплатоспроможності і вихід з ринку.

Найбільші банки із сумарними активами понад 65 % системи вже почали залучення 25 млрд. гривень від діючих акціонерів і міжнародних фінансових організацій. Іншим банкам буде складніше знайти необхідні суми, а тому їх звернення за грошима в Міністерство фінансів України і націоналізація неминучі [1].

Націоналізація банку – це процес переходу банків у власність держави, а саме переважної частки акцій, які дають право на повне управління процесами в банку державі. Якщо держава стає власником 51 % акцій банку, то банк стає частково державним, адже контрольний пакет акцій 51 % в його володінні.

Як показує світовий досвід, **націоналізують ті банки, які є важливими для економіки держави**, оскільки закриття неліквідних банків

тільки погіршує ситуацію у фінансовому секторі. Фінансові ринки, в цілому, позитивно реагують на рішення уряду про націоналізацію банку, адже сприймають його як позитивний сигнал до оздоровлення банківської системи. Націоналізація системного банку супроводжується певним тиском на показники інфляції та валютного курсу, проте ці ефекти можна нівелювати, використовуючи більш жорсткі методи монетарної політики.

В Україні процедура виведення неплатоспроможного банку з ринку за участю держави, шляхом націоналізації, визначена Законами України «Про Національний банк України» від 20.05.1999 р. № 679-XIV та «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» від 23.02.2012 р. № 4452-VI. Відповідно до цих нормативних документів 19 грудня 2016 р. було націоналізовано ПАТ КБ ПриватБанк.

ПриватБанк – найбільший банк країни за обсягом активів і за кількістю клієнтів. Він має 2500 відділень, 20 тис. банкоматів і 110 тис. платіжних терміналів, випустив 29 млн. карт (майже 50 % від загальної кількості). Для порівняння: другий за величиною державний банк Ощадбанк має 4100 відділень, але лише 2 тис. банкоматів і 11 тис. терміналів [2]. Основні показники діяльності банку наведено в табл. 1.

**Основні показники діяльності ПАТ КБ «ПриватБанк» за 9 місяців
2016 р. [узагальнено автором за [2]]**

№ п/п	Основні показники діяльності	Сума, млрд. грн.
1.	Активи банку в т. ч.: - кредити, видані юридичним особам; - кредити, видані фізичним особам	271,00 155,00 24,00
2.	Зобов'язання в т. ч.: - кошти юридичних осіб - кошти фізичних осіб	241,00 40,00 155,00
3.	Резерви під кредитний портфель юридичних осіб	20,40
4.	Прибуток	0,59

12 грудня 2016 р. НБУ опублікував звіт про фінансову стабільність, в якому були оприлюднені рівні кредитних ризиків різних груп банків: найвищий показник виявився у першій групі, в яку входить 8 найбільших фінансових установ (в т. ч. ПриватБанк). Банки не впоралися із докапіталізацією на 132 млрд. грн. (замість 161 млрд. грн., банки відрахували у свої резерви лише 44 млрд. грн.). Така різниця виникла, в основному, через ПриватБанк, враховуючи масштаби банку і розмір його кредитного портфелю [3].

18 грудня 2016 р. Рада національної безпеки і оборони України прийняла рішення «Про невідкладні заходи щодо забезпечення національної безпеки України в економічній сфері і захисту інтересів вкладників», яким було затверджено рішення про капіталізацію ПриватБанку за участю держави. А Постанова Кабінету Міністрів № 961 санкціонувала придбання державою, в особі Міністерства фінансів України, акцій банку в повному обсязі за одну гривню з подальшою докапіталізацією фінансової установи. Її проведуть за рахунок облігацій внутрішньої державної позики строком погашення 30 років. На першому етапі випустять облігацій на суму 43 млрд. грн. Загальну потребу Приватбанку у капіталі оцінено у 148 млрд. грн. [4].

Головними причинами націоналізації ПриватБанку, на думку провідних економістів, є:

- нестача власного капіталу у розмірі 148 млрд. грн. і 19 млрд. грн. боргів;

- криза в економіці України. В банку було багато валютних депозитів, які конвертували в гривню по 8 грн. за 1 дол. і кредитували економіку. Коли курс гривні став 24 грн. за 1 дол., багато клієнтів банку почали забирати свої строкові депозити і банк майже перестав видавати кредити [1];

- «інформаційні атаки», які призвели до відтоку коштів – з банкоматів забрали до 2 млрд. грн. [4].

Що стосується перспектив діяльності ПриватБанку, то панує думка, що коли фінансове становище банку стабілізується, то його продадуть.

Для коштів клієнтів банку, як запевняє керівництво держави і Приватбанку, ніякої загрози немає. Вони будуть мати вільний доступ до своїх коштів на поточних і депозитних рахунках, а їхні картки будуть прийматися до оплати.

На думку експертів, з оптимістичної точки зору, вкладники матимуть депозити у державному банку під вигідні відсотки. За песимістичним сценарієм, націоналізація ПриватБанку може призвести до паніки. В даній ситуації все залежить від держави і від того, як вона зможе комунікувати, заспокоїти населення і попередити виведення коштів із банку.

Отже, для успішної реалізації процесу націоналізації ПриватБанку, державі необхідно забезпечити уникнення паніки на ринку фінансових послуг в цілому, і на ринку банківських послуг зокрема, а також гарантувати виплату дивідендів вкладникам банку.

Список літератури:

1. Национализация ПриватБанка: коротко о главном. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finance.liga.net/banks/2016/12/19/articles/51090.htm>.

2. Націоналізація ПриватБанка: що буде з вкладами українців. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.segodnya.ua/economics/enews/nacionalizaciya-privatbanka-cto-budet-s-vkladami-ukraincev-780919.html>.

3. Націоналізація банків-банкрутів – неминуча. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://megasite.in.ua/48292-nacionalizaciya-bankiv-bankrutiv-neminucha.html>.

4. Націоналізація Приватбанку у питаннях і відповідях. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bbc.com/ukrainian/news-38370169>.

ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Солоненко О.Г.,

студентка групи СКБФК-21

Науковий керівник: Осадчук Ю.М.,

викладач кафедри фінансів, обліку та аудиту

Хмельницького кооперативного

торговельно-економічного інституту

Вітчизняні фахівці вважають, що запуск строкового ринку є знаковою подією та важливим етапом розвитку біржової торгівлі. На світових фондових майданчиках основна частка торгів здійснюється саме на ринках деривативів, які дозволяють збільшити ліквідність, зручність, надійність та роблять привабливими фондовий ринок для інституційних та приватних як українських так і міжнародних клієнтів.

Проте, незважаючи на позитивні тенденції у функціонуванні фондових бірж, залишається ще ряд невирішених проблем, які стримують їх розвиток, обмежують капіталізацію та наближення до міжнародних стандартів.

На сучасному етапі розвитку біржової торгівлі в Україні існують низка проблемних питань, а саме:

1. відсутність єдиної налагодженої моделі діяльності фондових бірж;

2. відсутність ефективної національної депозитарної системи;
3. обмеженість фінансових інструментів, що використовуються фінансовими посередниками та низький ступінь використання похідних цінних паперів;
4. низький рівень інформованості населення про діяльність фондового ринку, що призводить до низької активності фізичних осіб на фондовій біржі, незважаючи на те, що вони є одним з головних інвесторів у розвинених країнах;
5. високий ступінь тіньової економічної діяльності та політичного втручання.

За результатами проведеного аналізу діяльності фондових бірж України, можна запропонувати наступні шляхи їх вирішення:

- запровадження в практику функціонування фондових бірж електронного документообороту, що сприятиме зменшенню ризиків взаємодії учасників біржі та підвищенню її ліквідності;
- забезпечення уніфікації розрахунків за принципом «поставка цінних паперів проти оплати», з метою зменшення часу оплати операцій з цінними паперами;
- впровадження нових торговельних систем і платформ, розвиток технології Інтернет-трейдингу;
- укрупнення і взаємна інтеграція фондових бірж, що забезпечить стандартні критерії лістингу та формування справедливих ринкових цін будь-яких фінансових інструментів;
- розробка загальнодержавної довгострокової стратегії розвитку фондових бірж із урахуванням особливостей національної економіки та особливостей розвитку світового фондового ринку;
- забезпечення поетапного створення єдиного центрального депозитарію України та удосконалення системи обліку прав власності на цінні папери;

- запровадження загальнонаціональної системи моніторингу та єдиної методології розрахунку капіталізації фондової біржі;
- встановлення державним регулятором єдиних для всіх бірж правил розрахунку біржового курсу.

Список використаних джерел:

1. Модернізація торгівельної інфраструктури ринку цінних паперів / С. М. Захарін // Економіка України. – 2010. - №12. – С.44-48.
2. Калинець К. С. Особливості розвитку та динаміка функціонування фондових бірж в Україні / К. С. Калинець // Регіональна економіка. – 2012. - №3. – С. 189-196.

ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сорока Л.О.,

студентка групи ФКс - 15 -1

Хмельницького національного університету

Доценко І.О.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Хмельницького національного університету

В умовах ринкової економіки у підприємства виникає необхідність свідомого управління змінами на основі науково обґрунтованої процедури їх передбачення, регуляції, пристосування до умов, що змінюються. Перед підприємством постає задача не тільки визначати свою конкурентоспроможність в даний час і своєчасно реагувати на зміни, але і визначати свою майбутню конкурентоспроможність.

Поняття «конкурентоспроможність» трактується вченими по-різному, при докладному аналізі та виявлені розбіжності в розумінні ними сутності

розглянутого економічного поняття, трактування, дане Фатхутдіновим Р. А., найбільш повне. На думку вченого, конкурентоспроможність – це властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення їм конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку. Вона визначає здатність витримувати конкуренцію порівняно з аналогами продукції на даному ринку [1].

Разом з тим, низка провідних вчених в області дослідження конкурентоспроможності підприємств доводять, що дане поняття визначається набором факторів, таких як споживчі властивості товарів, міра їх конкурентної підтримки, характеристики цільових ринків, поведінка споживачів, потенціал і ресурси підприємства тощо. Дані фактори є настільки індивідуальними та різноманітними, а їх значимість може настільки ж суттєво коливатись для кожного підприємства, що виявляється неможливим пропонування універсальних методик їх оцінювання з метою прийняття управлінських рішень. Отже, рівень конкурентоспроможності окремого виробника залежить від великої кількості факторів, які необхідно враховувати, що передбачає реалізацію процесу управління конкурентоспроможністю підприємства.

Під фактором конкурентоспроможності розуміють безпосередню причину, яка є необхідною і достатньою для зміни одного або кількох критеріїв конкурентоспроможності.

Фактори конкурентоспроможності формують і визначають характер конкурентоспроможності. Аналіз факторів допомагає виявити сильні й слабкі сторони діяльності як самого підприємства, так і його конкурентів, розробити заходи щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства.

На сьогодні існує багато підходів до визначення сукупності чинників формування конкурентоспроможності. В економічній літературі найбільш розповсюдженою є вузька класифікація факторів формування конкурентоспроможності підприємств, яка поділяється на зовнішні та

внутрішні. Це пояснюється тим, що при такому розмежуванні враховуються не лише результати та діяльність підприємства, але й зміни, що пов'язані із зовнішнім середовищем.

Проте, якщо акцентувати увагу на конкурентних перевагах підприємства, тобто відповідних його характеристиках, що є кращими за аналогічні конкурентів, то є можливість певними чином звузити кількість цих факторів. До основних чинників конкурентоспроможності підприємства на сучасному етапі віднесено такі: ринкова (маркетингова) діяльність, фінансове забезпечення, інноваційна та інвестиційна діяльність, конкурентне середовище функціонування, кон'юнктура ринку, кваліфікація працівників, кваліфікація менеджменту, правові аспекти діяльності, технологія виробництва, якість продукції і/або послуг, наявність стратегічних і тактичних планів підвищення конкурентоспроможності тощо.

При оцінці конкурентоспроможності як здатності підприємства утримувати та збільшувати конкурентну позицію прослідковується наступна залежність: конкурентна позиція є сумою накопичених втілених підприємством конкурентних спроможностей за попередній час, а показник конкурентоспроможності оцінюється на базі конкурентної позиції, тобто залежить від її значення. Підприємство, входячи на ринок, формує свою конкурентну позицію, опираючись лише на результати своєї діяльності. Маючи певні конкурентні можливості, підприємство може їх втілювати або ні. Їхнє втілення змінює конкурентну позицію: якщо вона збільшується, то можливості, втілення які це спричинили, приймаються як фактори конкурентоспроможності, якщо ж позиція зменшилась – то результати відносять до невдалих управлінських рішень.

Можливості підприємства змінювати свою конкурентну позицію на ринку залежать, насамперед, від його стану на момент аналізу. Зазвичай, чим більша конкурентна позиція, тим більше конкурентних можливостей має підприємство у конкурентних відносинах, і навпаки. Також, наявна конкурентоспроможність не забезпечує збільшення конкурентної позиції,

адже підприємство може і не втілити її, що відбувається на ринку нерідко.

Отже, на основі вищезазначеного можна зробити висновок, що на конкурентоспроможність продукції і підприємства впливає низка факторів. Залежно від галузі функціонування підприємства, ступеня його самостійності (інтегрованості), вибору пріоритетних напрямів у дослідженні конкурентоспроможності підприємства доцільно обирати ту чи іншу систему факторів конкурентоспроможності підприємств. Важливим є розуміння того, що за правильного управління кожен фактор здатний сприяти формуванню додаткових конкурентних переваг, тому важливим є визначення методів і напрямків управління факторами конкурентоспроможності підприємства.

Список використаних джерел

1. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации / Фатхутдинов Р. А. – М. : Высшая школа, 2007. – 624 с.

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Степанова А.В.

Студентка 7 групи 3 курсу ФФБС

Київського національного торговельно-економічного університету

Науковий керівник: Колодізева С.О.

к.е.н., старший викладач кафедри банківської справи

Київського національного торговельно-економічного університету

В умовах міжнародної економічної глобалізації та інтеграції регулюючі органи різних країн співпрацюють між собою з метою створення умов для забезпечення інтеграції вітчизняних фондових ринків до світового фінансового простору та розробки міжнародних положень, загальних норм та принципів функціонування таких ринків. При цьому, кожна країна прагне

досягнення власних фінансових інтересів, що пов'язано із залученням іноземних інвестицій та покращенням конкурентоспроможності вітчизняного фондового ринку.

Для України актуальним питанням залишається створення сприятливого інвестиційного клімату. До основних факторів, що негативно впливають на стан інвестиційного клімату в державі належать такі: недосконалість правової і судової системи, великий рівень корупції, надмірний податковий тягар, нерозвиненість ринкової інфраструктури, висока частка «тіньової» економіки, негативний міжнародний імідж України, політична та економічна нестабільність [2, с. 76-79; 5, с. 244-245]. Такі проблеми потребують невідкладного вирішення, що сприятиме зацікавленості інвесторів в Україні. Ще одним важливим аспектом розвитку вітчизняного фондового ринку є адаптація національного законодавства до міжнародних стандартів та принципів. Міжнародне законодавство та основні принципи у сфері регулювання фондового ринку представлено Директивами ЄС, які є обов'язковими щодо імплементації відповідно до Угоди про Асоціацію України з ЄС, резолюціями IOSCO, рекомендаціями Групи Тридцяти [1, с. 68-71].

Нещодавно розпочалась реалізація Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року, що має на меті гармонізацію законодавства з директивами ЄС та побудову повноцінного ринкового конкурентоспроможного середовища [3]. Актуальним питанням залишається впровадження принципів регулювання ринків цінних паперів IOSCO, зокрема, згідно Оцінки імплементації принципів IOSCO, що проводилась у 2013 році, було впроваджено тільки 8 принципів з 38 [7]. Адаптація національного законодавства у сфері ринку цінних паперів до стандартів і принципів цієї міжнародної організації є умовою приєднання України до IOSCO MtoU (Багатостороннього меморандуму про взаєморозуміння щодо консультування та співробітництва і обміну інформацією). Набуття статусу сторони-підписанта НКЦПФР сприятиме налагодження міжнародного

співробітництва, обміну інформацією, підвищенню ефективності боротьби з маніпулюванням та інсайдерською торгівлею на фондовому ринку, підвищить міжнародний імідж України.

В цілому для забезпечення конкурентоспроможності фондового ринку України доцільним є подолання таких проблем, як: низький рівень ліквідності та капіталізації, низька частка біржового сегменту ринку, дефіцит внутрішніх грошових ресурсів для інвестицій, невелика кількість ліквідних та інвестиційно-привабливих фінансових інструментів, фрагментованість біржової інфраструктури, низький рівень обізнаності громадян про можливість використання фондового ринку, відсутність розуміння необхідності прозорості бухгалтерської і фінансової звітності діяльності учасників ринку цінних паперів, недостатній рівень розвитку вторинного ринку цінних паперів, низький рівень конкурентоспроможності посередників у фондовій діяльності, низький рівень доходів громадян [4, с. 656-657].

Крім цього, до напрямків розвитку фондового ринку України можна також віднести сприяння розвитку позабіржового ринку, ринку валютних деривативів, запровадження нових підходів до боротьби з маніпулюванням на фондовому ринку, забезпечення прозорості процесу приватизації, розвиток системи страхування інвестицій, системи захисту інвесторів і удосконалення захисту цінних паперів від підробки, удосконалення системи розкриття інформації на ринку цінних паперів, розвиток системи рейтингування [8, с. 349].

Доцільним є вираховування тенденції розвитку іноземних фондових ринків, до яких належать: комп'ютеризація; зменшення обсягів традиційної торгівлі; використання мережі Інтернет для торгівлі; створення нових електронних торгових систем; скорочення кількості фондових бірж; зростання обсягів злиття і поглинання компаній; розвиток ринку акцій; зростання обсягів діяльності зростання законодавчо-правових актів, що захищають права дрібних акціонерів [6, с. 323-324].

Отже, для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного

фондового ринку та залучення інвесторів до країни, необхідним є врахування ключових тенденції розвитку міжнародних ринків цінних паперів, вирішення існуючих проблем фондового ринку України, забезпечення сприятливого інвестиційного клімату та адаптація національного законодавства до міжнародних стандартів, що в цілому сприятиме поширенню інтеграційних процесів на вітчизняному ринку цінних паперів.

Список використаних джерел

1. Еш С. М. Фінансовий ринок. Навч. посіб. 2-ге вид. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 528 с.
2. Коляда О. В. Іноземне інвестування в Україні на шляху інтеграції до світового господарства / О. В. Коляда, О. С. Федорчук // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. - 2016. - № 1. - С. 67-84.
3. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297>
4. Курач В.П. Фондові біржі України та їх роль в організації торгівлі цінними паперами / В.П. Курач Л.О., Аксьонова // Гроші, фінанси і кредит. - 2016. – № 9. – С. 654-658.
5. Мальська М. П. Туристичний бізнес: теорія та практика. Підручник. 2- вид. перероб. та доп. / Мальська М. П., Худо В. В.- К.: Центр учбової літератури, 2012. - 368 с.
6. Міжнародні фінанси : навч. посіб. / І.І. Д'яконова, М.І. Макаренко, Ф.О. Журавка та ін.; за ред. М.І. Макаренка та І.І. Д'яконової. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 548 с.
7. Оцінка імплементації принципів IOSCO [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Національного комітету з цінних паперів та фондового ринку. – Режим доступу: http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/70/1397821205.pdf
8. Петик Л.О. Сучасний стан фондового ринку в Україні/ Л.О. Петик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2015. –№25.1. – С. 344-350.

УПРАВЛІННЯ ГЕПОМ У БАНКАХ: АНАЛІЗ ІНСТРУМЕНТІВ

Тарасенко І.В.,

студентка групи ФФБС 4-7,

Київського національного торговельно-економічного університету

Науковий керівник : Нетребчук Л.О.,

старший викладач кафедри банківської справи

Київського національного торговельно-економічного університету

На сучасному етапі функціонування банків, враховуючи обмеженість джерел формування ресурсів та надзвичайно високий кредитний ризик, одним із способів підтримання ефективності діяльності є знаходження оптимальних шляхів управління відсотковим ризиком. Цей ризик, як правило, є наслідком незбалансованості активів і пасивів банку з плаваючою відсотковою ставкою. Проте, банк наражається на відсотковий ризик і в результаті надання кредитів з фіксованою процентною ставкою у сумах та на строки, що відрізняються від сум та строків короткострокових коштів, які залучаються за фіксованою процентною ставкою (як правило, процентні ставки фіксуються саме на короткостроковій основі). Тому, за відсутності інструментів хеджування, банки прагнуть досягати відповідності своїх позицій за процентними ставками і основним методом оцінки відсоткового ризику банку на сьогодні є геп-аналіз.

Геп (від англ. GAP — розрив, дисбаланс) - різниця між величиною чутливих до зміни ставки відсотка активів і пасивів банку. Виділяють як показник геп у абсолютному виразі, так і коефіцієнт гепу.

Для коректного визначення гепу необхідно виділити тільки ті активи і пасиви банку, які чутливі до змін відсоткової ставки. Актив / пасив є чутливим до змін відсоткової ставки, якщо впродовж зафіксованого інтервалу він задовольнятиме принаймні одну з таких умов: термін

проміжної або часткової виплати основної суми настає в зафіксованому інтервалі; дата перегляду плаваючої відсоткової ставки потрапляє в межі зафіксованого часового інтервалу; строк погашення настає в цьому інтервалі; зміна базової ставки, покладеної в основу ціноутворення активу чи зобов'язання, можлива або очікується протягом цього самого часового інтервалу і не контролюється банком [1, с. 51]. Чутливими до змін відсоткової ставки активами є видані кредити, придбані банком облігації, пасивами - кошти на поточних рахунках, депозити й отримані міжбанківські кредити. Крім того, в ході геп-аналізу активи та зобов'язання, чутливі до зміни процентної ставки, об'єднують у групи за часовим діапазоном. Активи та зобов'язання з фіксованою процентною ставкою об'єднуються у групи за строками, що залишилися до погашення, а активи та зобов'язання із плаваючою процентною ставкою класифікуються на основі можливого строку перегляду ставки.

Показник геп ($GAP_{(t)}$) визначається як різниця між величиною чутливих активів $FA(t)$ та чутливих зобов'язань $FL(t)$ банку в кожному із зафіксованих інтервалів [3, с.247]. Тобто, чиста невідповідність процентних ставок між активами та зобов'язаннями в одному часовому діапазоні відображає величину, чутливу до зміни ринкових процентних ставок, отже відображає приблизну величину зміни чистого процентного доходу банку.

Геп може бути додатним, якщо активи, чутливі до змін ставки, перевищують чутливі зобов'язання ($FA(t) > FL(t)$), або від'ємним, якщо чутливі зобов'язання перевищують чутливі активи ($FA(t) < FL(t)$). Від'ємний геп призводить до виникнення ризику зменшення чистого процентного доходу у разі підвищення ринкових процентних ставок, а додатній - у разі зменшення ринкових процентних ставок.

Для визначення співвідношення чутливих активів і зобов'язань банку використовують коефіцієнт гепу — $FGAP(t)$, який обчислюється як відношення чутливих активів до чутливих зобов'язань. Крім того, розраховують кумулятивний геп, що дає змогу не лише аналізувати

співвідношення чутливих активів і зобов'язань у певний момент часу, а й водночас враховувати часовий компонент. Для цього в кожному з інтервалів знаходять алгебраїчну суму гепів за попередні періоди. Показник кумулятивного гепу свідчить про незбалансованість між загальним обсягом чутливих активів і зобов'язань, які протягом часового горизонту можуть бути переоцінені [4, с. 6].

Геп-аналіз виявляє можливості отримання банком додаткового прибутку. Інформація про розмір розриву використовується або для хеджування чистого процентного доходу від зміни процентної ставки, або для спекулятивної зміни розміру гепу через спробу збільшити чистий процентний дохід. Однак, якщо навіть за відносно стабільних процентних ставок, спрямованість цього методу управління активами і пасивами визначається як спекулятивна, то в умовах нашої країни, цей метод застосовувати вкрай важко.

Таким чином, геп-аналіз хоч і має певні переваги (простота й доступність для практичного застосування; легкість розрахунку), все ж має і недоліки, такі як: застосування лише на короткий час у зв'язку із проблематичністю прогнозування змін процентних ставок на тривалу перспективу; відсутність гнучкості, оскільки запити клієнтів можуть і не збігатися з потребами банку щодо зміни умов розміщення пасивів; проблематичність передбачення конкретного розміру розриву через те, що процентні ставки за активами і пасивами можуть змінюватися різними темпами [2, с. 59].

Отже, менеджменту банку слід пам'ятати, що потенційна можливість одержання додаткового прибутку супроводжується підвищеним рівнем відсоткового ризику. Тому, необхідно регулярно аналізувати, контролювати та встановлювати ліміти на рівні розриву процентних ставок за активами та зобов'язаннями, чутливими до зміни процентної ставки.

Список використаних джерел

1. Вошило М. Основи управління ризиками у банківській справі / М. Вошило // Вісник Національного банку України. - 2005. - №12. - С. 51-52
2. Кравченко М. Міжнародний досвід управління процентним ризиком банку / М. Кравченко // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ. Серія: Економічні науки. – 2013. – № 3. – С. 54–62.
3. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку : Підруч. / Л. О. Примостка; Київ. нац. екон. ун-т. - 2-е вид., доповн. і переробл. - К., 2004. - 468 с.
4. Тичина В. Впровадження системи управління ризиками в банку/ В. Тичина, О. Задніпровська // Вісник Національного банку України. - 2008. - №8. - С. 18-22

СУЧАСНИЙ СТАН КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Тарасенко Вікторія Олегівна

Рудь Інна Юріївна, к.е.н.,

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Миколаївський національний університет імені В.О.Сухомлинського

Банківська система України виявилась найбільш вразливою до поточної економічної кризи. Скорочення виробництва, інфляційний тиск на економіку, зниження інвестиційної активності, втрата основного ринку збуту ускладнили функціонування всієї системи. Банківська система сьогодні не виконує своє основне завдання, оскільки не фінансує і не кредитує реальний сектор економіки.

Існуюча ситуація зумовлює необхідність дослідження питання напрямів та заходів з реструктуризації банківської системи України, спрямованих на стабілізацію та підвищення ефективності її роботи.

Проблемами розвитку кредитної системи займалося багато українських учених і фахівців, зокрема, О. І. Барановський, О. В. Васюренко, О. Д. Вовчак, А. В. Демківський, В. В. Коваленко, С. В. Науменко, В. М. Опарін, М. І. Савлук, Т. С. Смовженко, В.М.Федосов та ін. Їхні дослідження

стосувалися загальних проблем розвитку кредитного ринку, його складових елементів, відносин, які при цьому виникають.

У сучасних дослідженнях існує багато проблем, які в умовах економічних трансформацій потребують подальшого розв'язання. Кредитна система України - важлива сфера національної економіки, де в останні роки відбуваються радикальні зміни. Кредитна система - це система кредитних відносин, принципів і форм кредитування та сукупність кредитно-фінансових установ, які створюють, акумулюють і надають грошові засоби на засадах кредитування[2].

Роль кредитної системи полягає в тому, що вона підтримує високу норму народногосподарського накопичення, сприяє розв'язанню проблеми реалізації товарів і послуг на ринку, розвитку галузей промисловості і будівництва, міжнародної торгівлі, що, в свою чергу, сприяє розвитку виробництва.

У цілому кредитна система, реалізуючи кредитні відносини, забезпечує завершальний перерозподіл національного доходу і ВВП. Вона сприяє адекватному переміщенню ресурсів між галузями, між виробничою і невиробничою сферою, а також між підприємствами. Це, у свою чергу, призводить до структурних змін в економіці і до вирівнювання різних норм прибутку до середнього[2].

Станом на 1 квітня 2016 року ліцензію НБУ мали 111 банківських установ (в т.ч. 43 банки з іноземним капіталом)[1]. За даними НБУ, на 1 червня 2016 року сума кредитів, надана банками фізичним особам становила 142 млн. 256 тис. грн. Для розуміння динаміки: на 1 січня 2016 року сума виданих кредитів становила 152 млн. 371 тис. грн.; на 1 січня 2015 року - 179 млн. 040 тис. грн.

Тобто ми можемо бачити чітку тенденцію зниження суми кредитів, наданої банками фізичним особам. Так, за рік (1 січня 2015-1 січня 2016 рр.), сума кредитів зменшилася на 14,9%. А в періоді з 1 січня 2016 року по 1

червня 2016 року сума кредитів, надана банками фізичним особам зменшилась на 6,6%.

Кредитна активність банківських установ залишається низькою, що пояснюється обмеженим колом надійних позичальників, високим рівнем невизначеності щодо подальшого економічного розвитку та високою вартістю кредитного ресурсу.

В Україні в сучасних умовах актуальною є проблема реформування системи кредитування. Для виходу української економіки з кризи кредитні відносини мають бути підпорядковані пожеввленню інвестиційної та інноваційної діяльності, фінансовому забезпеченню структурних перетворень та економічному зростанню.

Поки що вітчизняна кредитно-банківська система не виконує ролі прискорювача розвитку національної економіки. Недостатніми є власні кошти банків, а отже, й обсяги кредитування. Негативний вплив на кредитну сферу здійснюють платіжна криза, дефіцит бюджету, різке зниження кредитоспроможності фізичних осіб. По суті, відсутня практика надання кредитів під виробничі програми довгострокового характеру. Банки майже не залучають ресурсів на довгостроковій основі.

Вихід України із кризи, стабілізація економічного становища, підвищення добробуту людей неможливі без розвиненого кредитного ринку. А для цього, крім подолання інфляції, необхідне здійснення ряду невідкладних заходів. До першочергових тут можна віднести:

- на державному рівні вирішити комплекс питань щодо вільного обігу в Україні цінних паперів іноземних компаній, купівлі українських цінних паперів іноземними інвесторами;
- привести чинне законодавство у відповідність з потребами сьогоденішнього функціонування та подальшого розвитку українського кредитного ринку;
- законодавчо передбачити гарантії держави по збереженню грошових заощаджень населення;

- створити державні органи управління і контролю за функціонуванням ринку;
- здійснення тих чи інших заходів дозволить прискорити формування в Україні кредитного ринку.

Література

1. Аналітичний огляд банківської системи України за 1 квартал 2016 року [Електронний ресурс]: Національне рейтингове агентство «Рюрік». - Електрон. дані. – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_1_kv_2016.pdf
2. Базилевич В.Д. Кредитна система та її структура [Електронний ресурс] : підручник / В. Д. Базилевич. - Електрон. дані. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1382032839996/politekonomiya/kreditna_sistema_struktura
3. Кредитна система України [Електронний ресурс] – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=726789>

ПРОБЛЕМИ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Ткаченко Т.Ю.

студентка групи МФ-52

Хмельницького інституту ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

Піхур А.В.

старший викладач кафедри економіки та управління

Хмельницького інституту ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

Важливим елементом, який забезпечує ефективну діяльність держави та займає провідне місце в економічній системі є валютний ринок. Валютний ринок - являє собою сукупність економіко-правових відносин щодо купівлі - продажу валютних цінностей [4]. Стабільна діяльність валютного ринку є важливою не лише для банківських установ, але й для підприємств та населення загалом, оскільки вони формують економіку нашої держави. Проте сучасний стан економіки України є нестабільним, тому дослідження

валютного ринку, пошук методів для його стабілізації та ефективної діяльності є досить актуальними питаннями.

Валютний ринок, як один з головних елементів світової валютно-фінансової системи, в останні десятиліття характеризується посиленням процесів глобалізації, диверсифікації та трансформації. Інтеграція України до світового співтовариства зумовлює необхідність удосконалення функціонування її валютного ринку. Таким чином, у результаті активного впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на економіку України та в умовах світової фінансової кризи проблеми вітчизняного валютного ринку набувають особливої актуальності.

Питання валютного ринку постійно досліджуються вітчизняними вченими, зокрема В. Міщенком, А. Філіпченком, В. Козиком, С. Колтуном, А. Гальчинською, В. Олійником, В. Гейцем, О. Барановським, І. Кравченком, О. Береславською, А. Наговіциним, І. Платоновою та іншими.

Метою написання тез є визначення основних проблем і перспектив розвитку валютного ринку країни в контексті фінансової безпеки на основі аналізу його сучасного стану в умовах світової фінансової кризи.

У науковій літературі існує декілька різних тлумачень поняття валютного ринку. Різні автори пропонують свої варіанти визначень. Так, наприклад, А. Г. Наговіцин і В. В. Іванов визначають валютний ринок просто як «ринок, на якому продається та купується валюта різних країн».

О.І. Береславська розглядає валютний ринок у трьох аспектах: у широкому значенні слова, у вузькому значенні слова та з організаційної точки зору. Валютні ринки розглядаються як офіційні центри, де відбувається конвертація іноземних валют на національну за курсом, що складається на основі попиту та пропозиції [5].

Валютний ринок України сформувався відносно основних партнерів з економічного співробітництва: Євросоюзу, США та Росії. Разом з тим курси гривні до долара США, гривні до євро та гривні до російського рубля нині досить нестабільні. За таких умов вважаємо за доцільне розробити на

державному рівні стратегічну програму розвитку національної економіки, яка б передбачала основний вектор економічного поступу, загальнодержавні орієнтири та шляхи подолання соціально-економічних проблем. Це сприятиме мінімізації політичних спекуляцій та нераціонального витрачання державних коштів. Негативний вплив на стан валютного ринку чинить і рівень тінізації економіки, що знижує ефективність валютних регулятивних заходів Нацбанку. Рівень тінізації становить приблизно 50 % [1], а для її подолання необхідно вдосконалити монетарні заходи, наповнити ресурсами валютний ринок для реального сектора економіки, а не розкручувати спекулятивні ігри, посилити контроль у бюджетній сфері, а саме підвищити прозорість державних закупівель, реформувати податкову систему з метою експортного відшкодування ПДВ, розробити дійові антикорупційні програми.

Наступною важливою проблемою вітчизняного валютного ринку є доларизація економіки, яка тісно пов'язана з процесами валютно-фінансової глобалізації та фінансовою безпекою країни. В Україні долар США поряд з гривнею фактично бере участь у виконанні функцій грошей. Тому боротьба з доларизацією як фінансово-економічним явищем та з її ризиками фінансової небезпеки стає важливим напрямом політики НБУ. По суті, це необхідна умова збереження контрольованості монетарної сфери [3].

Доларизація негативно впливає не тільки на стан валютного ринку, але й на економіку України в цілому. Це неможливість повернення валютних кредитів фізичними та юридичними особами, загроза стабільності українських банків, збільшення державного боргу, вплив ліквідності з країни, неспроможність НБУ втримати курс гривні. Державні фінансові вливання призводять лише до зменшення валютних резервів.

Питання розвитку валютного ринку в сучасних умовах є дуже важливими для нашої держави. Тому, що без ефективного валютного ринку економіка просто не зможе функціонувати. Держава повинна сприяти

розвитку валютного ринку та контролювати цей розвиток. Вона повинна забезпечувати покращення механізмів функціонування валютного ринку.

Розбудовуючи власну валютно-фінансову систему, Україна була змушена формувати свої перші міжнародні резерви за рахунок зовнішніх запозичень, які тривалий час стабілізували курсову динаміку гривні та внутрішніх цін. На сьогодні вітчизняному валютному ринку притаманний широкий спектр операцій, включаючи й арбітражні. Це наближає його до стандартів ЄС та допомагає реалізувати основну стратегічну мету, визначену законодавством, - забезпечення стабільності національної валюти.

Список використаних джерел

1. Валютний курс і зовнішня торгівля: теоретичний та емпіричний аспекти взаємозв'язку / О.І. Береславська // Фінанси України. – 2009. - №3. – С. 66-7
2. Проблеми валютно-курсової стабільності в Україні / Я.В. Белінська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. №8. – С. 200-208
3. Фундаментальні фактори коливання валютного курсу в Україні / Довгань О.В. // Наукові праці. – 2008. - №86. – С. 51-56
4. Шкварчук Л. О. Фінансовий ринок: [навч. посібник] / Л. О. Шкварчук. – К.: Знання, 2013. – 382 с

НЕОБХІДНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ В ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Федорчак В.М.,

студент групи Фін -11

Науковий керівник: Шолудько О.В.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів,

банківської справи та страхування

Львівського національного аграрного університету

Фінансовий контролінг - це спеціальна саморегулююча система методів та інструментів, яка спрямована на функціональну підтримку фінансового менеджменту сільськогосподарського підприємства і включає інформаційне забезпечення, планування, координацію, контроль, аналіз і внутрішній консалтинг.

На сучасному етапі фінансовий контролінг визначають як систему фінансового управління процесом досягнення кінцевих завдань і результатів діяльності сільськогосподарського підприємства [1].

Система контролінгу доцільною в тих випадках, коли функції управління підприємством делеговано його відділам і службам, як це є у агрохолдингах. Фінансовий контролінг виконує наступні завдання: забезпечення ліквідності і платоспроможності підприємства; узгодження фінансового та внутрішнього виробничого обліку; взаємозв'язок внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства за допомогою бюджетування; орієнтування на досягнення фінансово-економічних показників [2].

Фінансовий контролінг, як сучасна концепція фінансового управління діяльністю сільськогосподарських підприємств, координує і інтегрує зусилля різних служб і підрозділів по досягненню поставлених завдань. Основними завданнями фінансового контролінгу виступають:

- • інформаційне забезпечення процесів обліку, планування і прогнозування;
- • регулювання і контроль за виробничими і фінансовими аспектами діяльності підприємства;
- • виконання функції інтеграції, системної організації та координації;
- • фінансове планування (оперативне, стратегічне, інвестиційне);
- • фінансовий контроль (порівняння заданих і фактичних показників, аналіз відносин, аналіз переваг і недоліків);

- фінансовий менеджмент (проведення заходів з підготовки, коригування стратегій і завдань).

Задіяні моделі фінансового контролінгу сільськогосподарських підприємств повинна враховувати галузеві особливості, що впливають на організацію фінансового контролінгу (асортимент та обсяги реалізації сільськогосподарської продукції).

Впровадження системи фінансового контролінгу дозволить сільськогосподарському підприємству:

- складати більш обґрунтовані прогнози фінансово-господарської діяльності;

- вчасно виявляти найбільш проблемні місця у фінансовому управлінні діяльністю сільськогосподарського підприємства, використовуючи інструменти багатоваріантного аналізу;

- швидко підрахувати економічні наслідки при можливих відхиленнях від наміченого плану за допомогою фінансових моделей і прийняти ефективне управлінське рішення;

- скоординувати роботу структурних підрозділів і служб для досягнення поставленої мети;

- підвищити керованість підприємством за рахунок оперативного відстеження відхилень факту від плану і своєчасного прийняття рішень.

Список використаних джерел

1. Партин Г.О. Види та місце фінансового контролінгу на підприємстві / Г.О. Партин, Я.В. Маєвська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.6. – С.199-202

2. Приймак С.В. Діагностика фінансового стану підприємства в системі контролінгу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 – Режим доступу : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe

РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ФАКТОРИНГУ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Циба А. Г.

Студентка ФФБС 1-6м

Київський національний торговельно-економічний університет

Науковий керівник: Колодізева С.О.

к.е.н., старший викладач кафедри банківської справи

Київський національний торговельно-економічний університет

На сучасному етапі розвитку економічних відносин одну з найважливіших ролей у стимулюванні економіки відіграє банківське кредитування. Водночас, в умовах швидкозмінних ринкових відносин та нестабільності кон'юнктури ринку все більшого значення для вітчизняних товаровиробників набуває питання щодо використання такого виду кредитування, як факторинг. За даними Factors Chain International [3], протягом останніх років ринок факторингових послуг має тенденцію до зростання. Однак, більшість вітчизняних підприємств все ще не мають можливості використати таку кредитну послугу, що пов'язано із підвищеною ризикованістю, високою вартістю, складністю факторингових операцій, а також відсутністю кваліфікованих фахівців з питань факторингового обслуговування тощо.

Результати аналізу сучасного стану вітчизняного ринку факторингових послуг засвідчили, що використання Україною європейської моделі факторингу сприяє збільшенню надання факторингових послуг банківськими установами; факторинг сприяє внутрішній та міжнародній торгівлі в цілому; існує необхідність розвитку внутрішнього та зовнішнього факторингу в зв'язку з євроінтеграційними процесами в Україні та приєднанням її до ЄС; Україна посідає 15 місце серед країн Європи, за темпом приросту обсягів

факторингу, що свідчить про позитивні тенденції розвитку національного ринку; Україна є аутсайдером серед європейських країн щодо якості факторингу, що свідчить про необхідність удосконалення процесу факторингового обслуговування [1].

Основними напрямками розвитку факторингових послуг в Україні є такі: подальший розвиток факторингу без права регресу, диверсифікація видів факторингу; збільшення кількості компаній, які надають факторингові послуги; удосконалення нормативної бази щодо регулювання та розвитку факторингових послуг; зменшення вартості факторингу з метою збільшення попиту на дану послугу; стандартизація факторингового обслуговування відповідно до міжнародних стандартів.

В контексті основних тенденцій та проблем розвитку вітчизняного ринку факторингу можна виокремити такі перспективи його розвитку, як активізація розвитку факторингових операцій в Україні; запровадження пільг для малих та середніх підприємств, які використовують факторинг; поширення міжнародного факторингу в Україні, що дасть можливість українським експортерам отримувати достеменну інформацію про фінансово-господарський стан зарубіжних партнерів перед укладанням експортних контрактів і гарантовано одержувати плату за експорт продукції тощо [2].

Отже, для вирішення основних проблем розвитку вітчизняного ринку факторингу та забезпечення якості факторингового обслуговування відповідно до європейських та міжнародних стандартів, вітчизняним фінансовим установам необхідно активно залучати зарубіжний досвід в управлінні такими фінансовими послугами.

Список використаних джерел

1. Колодізева С.О. Розвиток ринку факторингових послуг України в умовах європейської інтеграції / С. О. Колодізева // Бізнес Інформ. - 2016. - № 1. - С. 282-287.

2. Момот Л. Факторинг та перспективи його розвитку в Україні / Л.Момот / Збірник наукових праць ЧДТУ – 2014. – № 1. –С. 126–130.

3. FactorsChainInternational [Electronicresource]. – Modeofaccess : <http://www.fci.nl/home>.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ АКЦИЗНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

*Худа О. Й., Цибульський А. І., студенти 3 курсу,
Львівського торговельно-економічного університету
Науковий керівник: Мединська Т.В.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування
Львівського торговельно-економічного університету*

В Україні застосовується значна кількість податків, серед них є і акцизний податок – значимий, але разом і з цим ризиковий, з погляду його впливу на формування доходної частини бюджету країни.

Акцизне оподаткування на теренах України започаткувалося у X столітті н.е. Саме в історичних письмових джерелах того часу зустрічається згадка про “медову” данину та “бражне” мито із солоду, хмелю та меду. Саме вони і стали першими підакцизними товарами Київської Русі. Згадка про мито з кожного “хмільного” короба зафіксована у договорі між Великим Новгородом та тверським князем Ярославом у 1265 році [1, с. 25].

На сьогодні в Україні, як і в багатьох інших країнах, акцизом обкладаються товари, котрі відповідають одній або декільком характеристикам із наведених нижче. По-перше, виробництво й реалізація таких товарів перебувають під наглядом держави. По-друге, вони характеризуються нееластичністю попиту за ціною. По-третє, еластичність попиту за доходом для цих товарів часто більша за одиницю. По-четверте, в державі прийнято вважати, що використання цих товарів не приносить користі споживачам та з великою ймовірністю викликає негативні зовнішні

ефекти. По-п'яте, до підакцизних не належать товари першої потреби. Разом із тим акцизний податок, як і всі непрямі податки, збільшує ціни на відповідні товари [2, с. 59].

Фактично сплата акцизних податків перекладається на споживача товарів, які оподатковуються універсальним та специфічним акцизами. Тобто споживачі компенсують продавцям витрати на сплату акцизних податків. Легкість перекладення акцизів на кінцевого споживача робить їх незалежними від кінцевих доходів виробників і продавців, забезпечуючи стабільні надходження до бюджету [3, с. 117]. Варто зазначити, що фіскальна ефективність акцизів залишається досить високою навіть в умовах тінізації економіки, оскільки за допомогою акцизів відбувається оподаткування навіть тих доходів, які були приховані від оподаткування прямими податками.

Згідно з підходами більшості вітчизняних та зарубіжних вчених, оптимальними об'єктами акцизного оподаткування вважаються товари, які породжують негативні зовнішні ефекти (алкогольні напої, тютюнові вироби, нафтопродукти, паливо тощо). Необхідність скорочення або ж часткового усунення їх негативного впливу на життя та здоров'я населення, а також на навколишнє природне середовище обумовлює запровадження специфічних акцизів як інструментів податкового регулювання процесів виробництва та споживання таких товарів.

Велика кількість незаконного виробництва алкогольних напоїв, тютюнових виробів, спирту є великою проблемою. Адже виникає недостатня кількість надходжень коштів до бюджету від акцизного податку, а це є одним із каналів відтоку грошових коштів до тіньового сектора економіки (табл. 1). Але є й інші можливості уникнення сплати акцизного податку такі, як:

- ввезення підакцизних товарів поза митним контролем;
- здійснення псевдо експорту підакцизних товарів;
- декларування товарів на фіктивні фірми;
- заниження митної вартості імпортованих товарів;
- переміщення товарів з фіктивними документами;

- використання підроблених марок акцизного податку та ін.

Акцизна політика держави має здійснюватися з урахуванням орієнтації нашої зовнішньої політики та ситуації на ринках країн-сусідів, також політику держави необхідно спрямовувати на посилення боротьби з увезенням на митну територію України контрабандних підакцизних товарів.

Таблиця 1

Динаміка «тіньового» ринку міцних алкогольних напоїв на основі даних роздрібної торгівлі України за 2010-2014 рр.*

Показники	2010	2011	2012	2013	2014
Кількість наявного населення (на 1 січня), млн. чол.	46,0	45,8	45,6	45,3	45,0
Всього продано, в т.ч.:	31,3	31,0	31,0	30,8	30,7
- легально у торговій мережі та мережі ресторанного господарства, млн. грн.	25,0	23,0	21,0	22,0	21,0
- нелегально, млн. грн.	6,3	8,0	10,0	8,8	9,7
Частка «тіньового» обігу, %	20	26	32	29	32

*Складено на основі [4]

Як видно за офіційними даними Держстат України, нелегальний продаж алкогольних напоїв сягає приблизно від 20% до 30% до загальних обсягів продажів даної продукції. На противагу цьому, легальний продаж підакцизної продукції у торговій мережі та мережі ресторанного господарства складає в середньому від 60% до 80%. А це свідчить про недонаповнення доходів бюджету країни і несплату акцизного податку у відповідних пропорціях до обсягів нелегальних продажів алкогольної продукції.

Стосовно ставок акцизного податку, то вони, як правило, встановлюються в твердих сумах з одиниці товару. За допомогою цього, можна ефективніше впливати, як на сам процес виробництва, безпосередньо, так і на реалізацію товарів [5, с. 177]. Проблема наближення нормативно-правового підґрунтя вітчизняного акцизного оподаткування до стандартів Європейського Союзу перш за все полягає у дилемі визначення оптимального розміру ставки податку на окремі групи підакцизних товарів.

Зауважимо, що підвищення акцизів є ефективним інструментом наповнення бюджету та зниження рівня виробництва і споживання суспільно небезпечних товарів

Отже, на сьогоднішній день в Україні однією з актуальних проблем є фальсифікування алкоголю, тютюнових виробів та незаконний продаж і перевезення акцизних товарів на територію України, що призводить до відтоку грошових коштів до сектора тіньової економіки, що не дозволяє виконувати акцизному податку свою економічну суть, тобто це свого роду, фінансовий інструмент за допомогою якого відбувається перерозподіл доходів між населенням і підприємницькими структурами.

Список використаних джерел:

1. Лескова А. Акцизное обложение: ретроспективный взгляд / А. Лескова // Финансы. – 2001. – № 4. – С. 22-30.
2. Данілов О. Д. Проблеми справляння акцизного збору та шляхи їх усунення / О. Д. Данілов, Т. В. Паєнко // Фінанси України. – 2011. – №5. – С. 57-61.
3. Карпенко С. П. Сутність та особливості акцизного оподаткування: світовий досвід та перспективи в Україні / С. П. Карпенко // Економічна наука – 2015. – С. 114-120.
4. Офіційний сайт Держстат України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Заклекта-Берестовенко О. С. Фіскальний та регулюючий аспекти акцизного оподаткування в Україні / О. С. Заклекта-Берестовенко, А. Я. Кізіма // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – С. 175-179.

ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ УКРАЇНИ І РОЗВИНЕНИХ КРАЇН

Чуй І.Р.,

*к.е.н., доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування
Львівського торговельно-економічного університету*

Бега Д.О.,

студент 3 курсу

Львівського торговельно-економічного університету

Базовою характеристикою будь-якої фінансової системи є рівень її податкового тиску. Як бачимо із рис. 1, податковий тиск більшості розвинених країн (з урахуванням відрахувань на соціальне страхування) варіюється у межах 30-40% до ВВП. Як засвідчує податкова статистика країн ОЕСД¹, середнє значення податкового тиску склало 34,3 % ВВП у 2015 році. Серед 35 розвинених країн світу найвищий податковий тиск спостерігається у Данії – 46,6% до ВВП, Франції – 45,5%, Бельгії – 44,8% і Фінляндії – 44%.

Найнижчий податковий тиск у Мексики – 17,4%, Чилі – 20,7% та Ірландії – 23,6%. За рівнем соціального страхування у ВВП лідирують Франція (16,9% до ВВП), Австрія (14,8%) Словенія та Чехія (по 14,5%), Бельгія (14,3%) та Нідерланди (14,2%). Найнижчий рівень соціального страхування у Данії та Новій Зеландії – всього 0,1% ВВП, Чилі – 1,5%, Мексиці – 3,3%, Ісландії – 3,6%, Ірландії – 3,9%, Канаді – 4,9%.

Україна за рівнем податкового навантаження відповідає середньому значенню країн ОЕСД (35% до ВВП в Україні проти 34,3% у розвинених країн). Частка надходжень єдиного соціального внеску у ВВП в Україні за 2015 рік склала 9,4%, що відповідає середньому значенню країн ОЕСД (9,1%). Проте структура податкових надходжень України має певні відмінності: якщо у переважної більшості розвинених країн левову частку

¹ The Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) – Організація економічного співробітництва та розвитку що включає 35 розвинених країн світу.

доходів бюджетної системи становлять доходно-прибуткові податки (в середньому 11,6 % ВВП та 34% податкових надходжень), то в Україні частка податків на доходи, прибуток та приріст капіталу складала всього 7% ВВП та 27,4% податкових надходжень (табл. 1). Натомість частка внутрішніх податків на товари і послуги в Україні 12,6% ВВП та 49,1% податкових надходжень, тоді як у країнах OECD 11% ВВП та 32,4% податкових надходжень, а податки на власність в Україні займають незначне місце у податковій системі (всього 0,8% ВВП проти майже 2% у розвинених країнах).

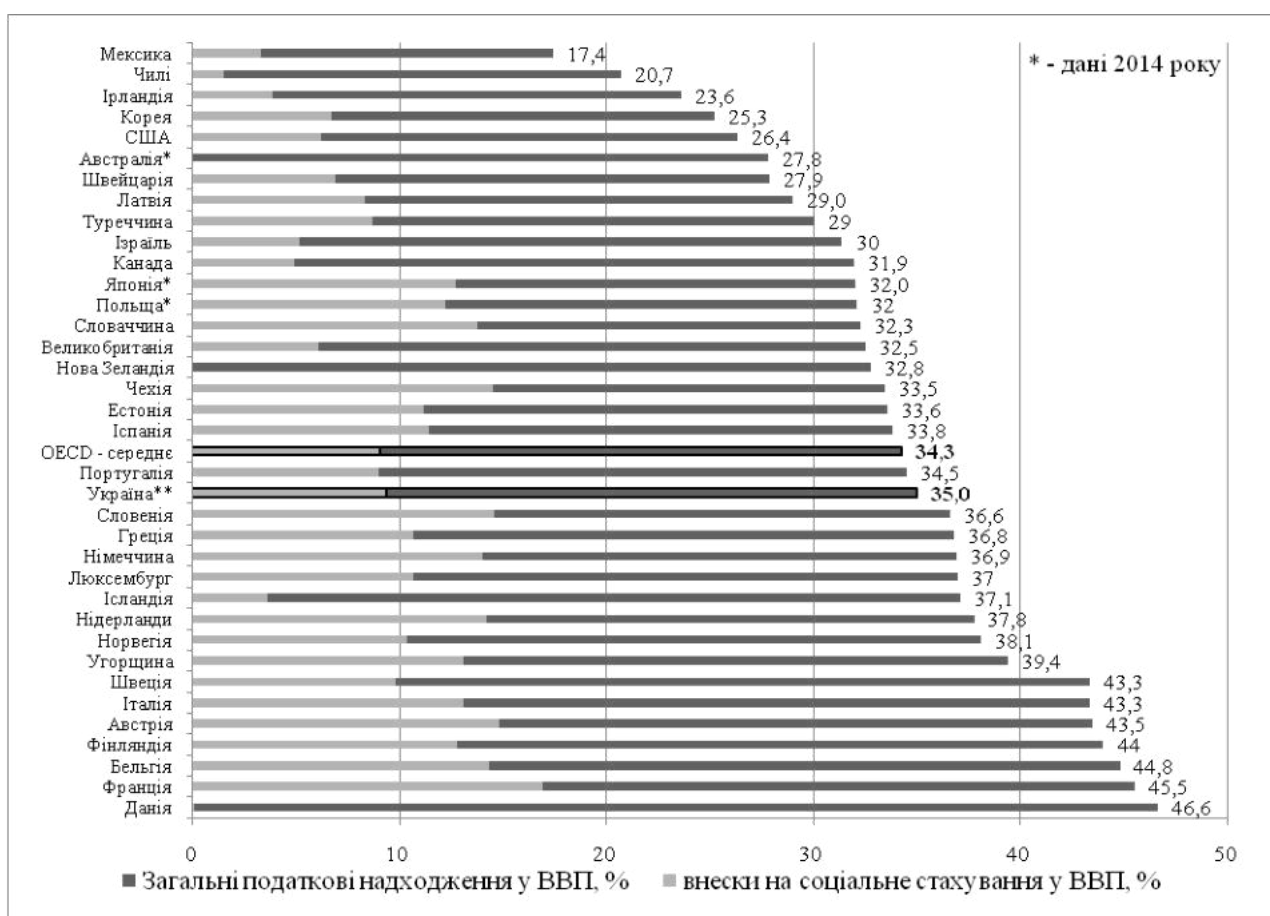


Рис. 1. Податкові надходження країн OECD та України² за 2015 р. у % до ВВП (складено за [1])

За рівнем соціального страхування у ВВП лідирують Франція, Австрія, Словенія, Чехія, Бельгія та Нідерланди. Найнижчий рівень соціального страхування у Данії та Новій Зеландії, Чилі, Мексиці та Ісландії.

²**Загальні податкові надходження України розраховані як сума податкових надходжень Зведеного бюджету України та надходжень єдиного соціального внеску за 2015 рік за даними: [2, 3]

Податкова структура в Україні відрізняється від розвинутих країн нижчим фіскальним значенням податку на прибуток підприємств та доходи фізичних осіб, оскільки низький рівень доходів юридичних і фізичних осіб, податкової культури, недосконалість фіскального законодавства і роботи податкових служб не дозволяє забезпечити переважання в структурі податкової системи прямих податків.

Таблиця 1

Структура податкових надходжень країн ОЕСД у 2015 році

(% загальних податкових надходжень)

Країни	Податки на доходи, прибуток та приріст капіталу	Соціальне страхування	Податки на зарплату і робочу силу	Податки на власність	Податки на товари і послуги	Інші
Данія	62,6	0,1	0,6	4,2	32,1	0,4
Швеція	35,7	22,5	10,7	2,4	28,3	0,4
Ісландія	47,1	9,7	0,9	5,4	31,9	5,0
Нова Зеландія	55,3	0,0	0,0	6,2	38,5	0,0
Фінляндія	35,2	29,0	0,0	3,3	32,3	0,3
Бельгія	35,7	31,9	0,0	7,8	23,8	0,8
Італія	32,0	30,2	0,0	6,4	27,1	4,3
Австрія	30,3	34,0	6,8	1,3	26,9	0,6
Франція	23,5	37,1	3,5	8,9	24,4	2,7
Австралія*	57,9	0,0	5,1	10,1	26,9	0,0
Норвегія	39,3	27,4	0,0	2,9	30,4	0,0
Канада	47,6	15,3	2,0	11,8	23,2	0,1
Великобританія	35,4	18,6	0,0	12,5	32,9	0,5
Люксембург	36,3	28,9	0,0	8,9	25,6	0,2
Угорщина	<u>17,4</u>	<u>33,3</u>	<u>1,5</u>	<u>3,3</u>	<u>43,7</u>	0,7
<u>Ізраїль</u>	31,5	16,5	3,8	9,9	38,3	0,0
Греція	23,6	29,0	0,0	5,3	42,0	0,0
ОЕСД - середнє	34,0	26,1	1,1	5,6	32,4	0,8
Португалія	30,4	26,1	0,0	3,8	38,5	1,1
Нідерланди	27,7	37,7	0,0	3,8	29,6	1,1
<u>Німеччина</u>	31,5	37,9	0,0	2,9	27,2	0,5
Іспанія	28,7	33,7	0,0	7,1	29,2	1,4
Естонія	23,4	33,3	0,0	0,8	42,0	0,5
Словенія	18,1	39,7	0,1	1,7	39,9	0,4
Туреччина	20,3	29,0	0,0	4,9	44,3	1,5
Швейцарія	46,5	24,6	0,0	6,7	21,8	0,4
Латвія	25,9	28,7	0,0	3,4	41,3	0,6
США	49,1	23,7	0,0	10,4	16,8	0,0
Польща*	19,7	38,1	0,7	4,4	36,1	1,1
Ірландія	43,2	16,6	0,6	6,4	32,7	0,6
Чилі	36,4	6,9	0,0	4,4	54,0	0,0
Японія*	31,8	39,7	0,0	8,5	19,8	0,3
Чехія	21,4	43,3	0,0	1,1	33,6	0,5

Корея	30,3	26,6	0,3	12,4	28,0	2,5
Словаччина	21,4	42,8	0,0	1,3	34,0	0,5
Мексика*	37,6	20,6	2,5	2,1	35,8	1,4

В Україні чинником, що може змінити цю закономірність, є зростання реальних доходів населення з огляду на підвищення розміру мінімальної заробітної плати з 2017 року та детінізації національної економіки, а також посилення фіскальної ролі податків на власність в Україні.

Список використаних джерел

1. Revenue Statistics – OECD countries: Comparative tables. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=REV>.
2. Статистичний збірник: «Бюджет України 2015». – К. : Міністерство фінансів України, 2016. [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http://minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202015%20\(with%20cover\).pdf](http://minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202015%20(with%20cover).pdf).
3. Інформація про виконання Державного бюджету України за доходами, надходження до місцевих бюджетів та ЄСВ станом на 01.01.2017. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category?cat_id=23596&page=0.

РЕЗУЛЬТАТИ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

Ясінська Анастасія Станіславівна

Кацперська Ольга Віталіївна

Хмельницький кооперативний коледж Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту

1 квітні 2014 року Розпорядженням Кабінету Міністрів України №333-р була затверджена Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, основною ідеєю якої є децентралізація влади в країні, суттєве розширення повноважень територіальних громад, зміна системи управління на обласному та районному рівнях [2].

Взагалі, децентралізація (від латинського de – «заперечення», centralize – «середній, центральний») визначається як «знищення, скасування або ослаблення централізації і розширення прав низових органів управління» [3].

Децентралізація – це передача повноважень та бюджетних надходжень від державних органів до органів місцевого самоврядування [4].

Метою реформи місцевого самоврядування є, передусім, забезпечення його спроможності самостійно, за рахунок власних ресурсів, вирішувати питання місцевого значення. Йдеться про наділення територіальних громад більшими ресурсами та про мобілізацію їхніх внутрішніх резервів.

Концепція реформування місцевого самоврядування складається з трьох напрямків:

Перший – базовий: формування об'єднаних громад базового рівня адміністративно-територіального устрою України.

Другий – створення нових районів, які вирішуватимуть лише те, що відноситься до компетенції району: комунальна власність, вторинна медицина, школи-інтернати і т.д. Решта повноважень районів перейде до компетенції об'єднаних громад.

Третій напрямок – заключний, це області. По суті межі областей мінятися не будуть. Області перейменують в регіони. Тобто кількість обласних центрів така ж і залишиться. Змін зазнає лише форма управління. Основною територіальною одиницею стає громада. Громада має голову та виконком, який виконує всі функції з управління громадою [4].

Визначено п'ять необхідних кроків для проведення реформи (табл. 1).

Послідовність проведення реформи місцевого самоврядування

№ кроку	Зміст	Результат
1	Визначити територіальну основу органів місцевого самоврядування та виконавчої влади	Створити трьохрівневу систему адміністративно-територіального устрою в Україні: - 27 регіонів; - 120-150 районів; - 1500-1800 громад
2	Розмежувати повноваження між органами місцевого самоврядування різних рівнів	Необхідно найбільш важливі для людей повноваження передати на найближчий до людей рівень влади. Повноваження у громаді: - Дошкільна та шкільна освіта - Первинна медицина та швидка допомога - Комунальне господарство Охорона правопорядку - Пожежна охорона - Соціальний захист
3	Розмежувати повноваження між органами місцевого самоврядування та виконавчої влади	Передати основні повноваження місцевих держадміністрацій органам місцевого самоврядування. Виконавчій владі залишити тільки право контролю.
4	Визначити, скільки ресурсів треба на кожному рівні	Потрібно повністю оновити бюджетну систему. Коли розмір громади чи району збільшаться – з'являться додаткові ресурси на місцях. А отже їх можна буде раціонально використовувати. Від цього виграють лиш самі мешканці сіл і містечок. Адже саме на цьому рівні потрібні гроші, наприклад, на благоустрій – ремонт доріг, охорону правопорядку, роботу початкової школи, пожежних, тощо. Усі місцеві бюджети отримують прямі стосунки з державним. Отже, кошти до місцевої громади надходитимуть стабільно. Ї витрати можна прогнозувати. Місцеві податки стають основою місцевого бюджету. А вже він прямо залежить від громади та її влади. Це мотивує владу громади до збору податків, а мешканців – до їх сплати.
5	Зробити органи місцевого самоврядування підзвітними перед виборцями і державою	Люди почнуть розуміти, що від їхнього голосування залежить, чи добре працюватиме для них місцева влада. А отже від самих мешканців залежить якість життя. Запровадимо не лише відповідальність місцевого самоврядування за успішність своєї праці перед виборцями, але й перед державою – за законність.

Джерело: складено автором за даними [1]

Загалом, за період реалізації реформи було сформовано 185 об'єднаних громад і планується сформуванню ще 791 громаду [1].

Результати проведення реформи місцевого самоврядування на сьогодні в розрізі регіонів України проведений в табл. 3.

Таблиця 3

Аналіз результатів проведення реформи місцевого самоврядування

№ з/п	Область	Загальна кількість рад до реформи	Об'єднаних територіальних громад після реформи	
			Об'єднані громади	Перспективні плани
1	Вінницька	707	4	26
2	Волинська	412	8	45
3	Дніпропетровська	348	16	58
4	Донецька	289	3	35
5	Житомирська	631	10	28
6	Закарпатська	337	2	0
7	Запорізька	299	7	46
8	Івано-Франківська	516	4	49
9	Кіровоградська	415	3	17
10	Київська	661	2	27
11	Луганська	194	2	22
12	Львівська	711	16	73
13	Миколаївська	314	1	28
14	Одеська	490	8	16
15	Полтавська	503	14	29
16	Рівненська	365	14	30
17	Сумська	411	1	48
18	Тернопільська	615,	26	0
19	Харківська	458	3	51
20	Херсонська	298	1	40
21	Хмельницька	605	22	25
22	Черкаська	556	3	42
23	Чернівецька	271	10	14
24	Чернігівська	569	5	42

Джерело: складено автором за даними [1]

Отже, за результатами реформи створено лише 17,8 % об'єднаних громад від запланованих 967. У трьох областях створено тільки по одній об'єднаній громаді. Децентралізація місцевої влади більш швидкими темпами проходить саме в західних регіонах України. Так, у Львівській області в процесі реформи заплановано сформувати 89 об'єднаних територіальних громади, з яких 11 вже сформовано. Лідером у створенні спроможних громад є Тернопільська область, у якій проект реалізовано на 100 %: сформовані усі з запланованих 26 об'єднаних територіальних громад.

Література:

1. Децентралізація влади – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/region/item/id/22>.
2. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. / Розпорядження Кабінету міністрів України від 01.04.2014 р. № 333-р.
3. Сало Т. Децентралізація фінансової системи: стан та оцінка рівня в Україні [Електронний ресурс] / Т. В. Сало // Ефективність державного управління. – 2013. – Вип. 35. – С. 324-330. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efdu_2013_35_42.
4. Суть реформи органів місцевого самоврядування (децентралізації) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://icps.com.ua/assets/uploads/images/files/verstka_decentralizaciya.pdf.

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ АРБІТРАЖНИХ КЕРУЮЧИХ В УКРАЇНІ

Яцюк О.С.

асистент кафедри теорії економіки та управління

*Івано-Франківського національного технічного університету нафти і
газу*

Згідно діючого Закону України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” від 22.12.2011 № 4212-VI (далі – Закон), арбітражним керуючим є фізична особа, яка має свідоцтво про право на здійснення діяльності арбітражного керуючого (в попередній редакції Закону – ліцензію), і внесена до Єдиного реєстру арбітражних керуючих (розпорядників майна, керуючих санацією, ліквідаторів) України [1].

Варто зазначити, що Законом (стаття 3) звужено повноваження державного органу з питань банкрутства, в тому числі й щодо регулювання діяльності арбітражних керуючих. Так, діяльність цього органу, зокрема, спрямована на організацію системи підготовки та видачу свідоцтва про право

на здійснення діяльності арбітражного керуючого, здійснення контролю за діяльністю призначених господарським судом арбітражних керуючих, підготовку та затвердження типових документів щодо проведення процедур банкрутства. Водночас державний орган з питань банкрутства не вправі втручатися в процедуру банкрутства. Його функції спрямовані на створення необхідних умов для діяльності арбітражних керуючих та інших учасників справи про банкрутство, а також ведення контролю за такою процедурою [2].

Також згідно з новою редакцією Закону державний орган з питань банкрутства не має повноважень надавати господарському суду пропозиції щодо кандидатур арбітражних керуючих (розпорядників майна, керуючих санацією, ліквідаторів) для державних підприємств та підприємств, у статутному капіталі яких частка державної власності перевищує 25 %.

Стаття 4 Закону містить загальні приписи щодо організації діяльності арбітражних керуючих, згідно з якими арбітражний керуючий є суб'єктом незалежної професійної діяльності (а не суб'єктом підприємницької діяльності, як це передбачалося раніше), право на здійснення якої має особа, що отримала відповідне свідоцтво і внесена до Єдиного реєстру арбітражних керуючих (розпорядників майна, керуючих санацією, ліквідаторів) України.

Згідно з Положенням про автоматизовану систему з відбору кандидатів на призначення арбітражного керуючого у справах про банкрутство, затвердженим постановою пленуму Вищого господарського суду України № 8 від 14.07.2016, автоматичний відбір здійснюється, виходячи з коефіцієнту складності справи, який, в свою чергу, визначається з урахуванням форми власності та організаційно-правової форми боржника [3].

Питанням, пов'язаним з діяльністю арбітражних керуючих (розпорядників майна, керуючих санацією, ліквідаторів) присвячений розділ VIII Закону [1]. Так, розпорядник майна призначається господарським судом із застосуванням автоматизованої системи з відбору кандидатів на призначення арбітражного керуючого у справах про банкрутство, керуючий санацією та ліквідатор – за клопотанням комітету кредиторів, а у разі

відсутності такого клопотання – за ініціативою суду, крім випадків, передбачених Законом.

Господарський суд може усунути арбітражного керуючого від виконання ним своїх обов'язків за клопотанням комітету кредиторів, органу, уповноваженого управляти державним майном (щодо державних підприємств) або за власною ініціативою. У новій редакції Закону до підстав усунення арбітражного керуючого віднесено також зловживання правами арбітражного керуючого, подання до суду неправдивих відомостей та відмову в наданні допуску до державної таємниці або скасування раніше наданого допуску.

Порядок визначення та сплати грошової винагороди та відшкодування витрат арбітражного керуючого врегульовано у статті 115 Закону. Так, грошова винагорода арбітражного керуючого визначається в розмірі мінімальних заробітних плат або середньомісячних заробітних платах керівника боржника за останні дванадцять місяців його роботи [1]. При цьому господарському суду надано право зменшувати розмір оплати послуг арбітражного керуючого (розпорядника майна, керуючого санацією, ліквідатора) у разі, якщо остання є надмірно високою порівняно з мінімальним розміром заробітної плати [2].

Звіти арбітражного керуючого про нарахування та виплату грошової винагороди арбітражного керуючого, здійснення та відшкодування його витрат повинні бути схвалені або погоджені комітетом кредиторів, а звіти за підсумками судових процедур – затверджені господарським судом.

На думку експертного середовища [4; 5, с. 140-141], розглянуті вище правові новели сприятимуть зростанню ефективності роботи арбітражних керуючих, зокрема усунуть штучно створені обмеження у доступі до професії, забезпечать об'єктивний та неупереджений процес відбору кандидатів на призначення у справах про банкрутство тощо.

Список використаних джерел

1. Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” від 22.12.2011 р. № 4212-VI // Відомості Верховної Ради. – 2012. – № 32-33. – ст. 413.
2. Інформаційний лист Вищого господарського суду України від 28.03.2013 № 01-06/606/2013 Про Закон України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” (у редакції Закону України від 22.12.2011 № 4212-VI) [Електронний ресурс] // Офіційний веб-портал Верховної Ради України. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v_606600-13/page
3. Постанова пленуму Вищого господарського суду від 14.07.2016 № 8 Про затвердження нової редакції Положення про автоматизовану систему з відбору кандидатів на призначення арбітражного керуючого у справах про банкрутство [Електронний ресурс] // Офіційний веб-портал Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0008600-16/page>
4. Жаботинський І. 7 основних нововведень у системі відбору арбітражних керуючих [Електронний ресурс] / І. Жаботинський // Закон і Бізнес. – 2016. – № 33. – Режим доступу: http://zib.com.ua/ua/125141-7_osnovnih_novovveden_u_sistemi_vidboru_arbitrazhnih_keruyuc.html
5. Яцюк О. С. Особливості проведення санації підприємства до порушення справи про банкрутство / О. С. Яцюк // Матеріали VIII Міжнар. наук.-практ. конф. “Пріоритети розвитку національної економіки в контексті євроінтеграційних та глобальних викликів” (20-21.04.2016). Тези доповідей. Частина 3. – Харків: ХНУБА, 2016. – С. 138-141.

Секція 4

Теоретичні і практичні аспекти сучасного товарознавства

ОСОБЛИВОСТІ ЛОГІСТИКИ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

*Ігнатенко І.В.,
студентка групи УЛ-61м
НТУУ “КПІ імені Ігоря Сікорського”
Науковий керівник: Пічугіна М.А.,
к.е.н., доц. кафедри менеджменту
НТУУ “КПІ імені Ігоря Сікорського”*

В наш час електронні технології набувають стрімкого розвитку і розвивають новий напрям – електронний бізнес. Серед електронного бізнесу найактивніше розвивається складова електронної торгівлі. Сьогодні в Інтернеті продається все – побутова техніка, квартири, машини, одяг, навіть продукти.

За даними дослідження ринку e-commerce Кредитпромбанку, український ринок електронної комерції швидко розвивається. Обсяг інтернет-торгівлі в Україні становив 3,24 млрд. дол. у 2014 році, 4,44 млрд. дол. у 2015 році, 5,65 млрд. дол. – 2016 році. Проникнення інтернет-торгівлі: 2,9 % в 2014 році, 3,8 % – 2015 році і 4,5% у 2016 році [4]. З даних видно, що темпи як проникнення інтернет-торгівлі в економіку, так і фактичні обсяги в грошовому еквіваленті стрімко ростуть.

На основі аналізу публікацій практиків, виділимо особливості логістичної підтримки електронної комерції:

1. На фізичному рівні не відбувається масштабних змін у процесі доставки продукції до споживача, але інформаційна складова змінюється, відбуваються постійні зміни інформаційного потоку, усе більше паперові носії замінюються на електронні, дізнатися інформацію в інтернеті дедалі легше. Можна сказати, що управління інформаційними потоками належить до інформаційної логістики.

2. Основні бізнес-моделі електронної логістики базуються на принципі «Бути дешевшими». Необхідні компоненти замінюються, наприклад торгові площадки, персонал, операційні запаси, замінюються в Інтернет магазинах на дисковий простір та комп'ютерні програми. Змінюється документообіг в логістиці та процедури обробки замовлень. Використання Інтернет-технологій спочатку передбачає електронний вигляд документів і їх передачі, можливості для автоматичного виправлення помилок, чіткого обліку та оперативного контролю. Так витрати на оформлення документів значно скорочуються.

3. Інтернет стає для компаній новим логістичним каналом. Товари та послуги можуть бути доступні клієнту цілодобово в мережі. Новий канал розвиває і підтримує старий канал.

4. Зміщення центру ваги в логістичній системі в бік покупця. Покупець отримує можливість зручного і швидкого вибору та порівняння продукту по всьому світу з екрану комп'ютера. Йому стає набагато легше отримати те, що він хоче, а не те, що залишилося на складі.

5. Інтернет-технології дозволяють надавати клієнтам ряд додаткових логістичних послуг: відстеження вантажів, довідкові дані, порівняння альтернативних варіантів, індивідуалізація обслуговування [3].

Для детального розуміння електронної логістики необхідно виділити складові частини: вимоги, кінцевого споживача по замовленню; транспортування вантажу; можливість відстеження вантажу. Виходячи з складових, можна визначити суть електронної торгівлі – ефективне управління інформацією та співпраця усіх учасників ланцюга поставок на підставі швидкої та ефективної передачі інформаційного потоку з пункту роздрібної торгівлі до постачальника – виробника вихідної сировини [1].

Виходячи з цього, виділимо основні вимоги до організації електронної логістики:

- Системність. Планування та управління на усіх етапах має здійснюватися як єдиний процес відповідного рівня, у рамках якого всі учасники мають узгодити свої дії для кінцевого результату.
- Комплексність забезпечення. Необхідно сформувати комплекс фінансового, інформаційного, матеріального, інтелектуально-трудоного та іншого забезпечення протікання потоків.
- Конкретність електронної інформації, яка має бути достовірною, чіткою, короткою та доступною до кожного.
- Науковість. Використовувати економіко-математичних та новітніх технологій в електронній логістиці.
- Надійність. Забезпечити безперервну роботу електронних пристроїв, швидкий та легкий доступ до інформації.
- Конструктивність. Моніторинг інформаційних потоків, пристосовувати до сучасності, змінювати інформацію у разі потреби.
- Варіантність. Можливість при потребі оперативно внести зміни до інформації, без значних втрат.

Введення електронного бізнесу з кожним роком набуває суттєвих змін, шляхом широкого використання інформаційно-телекомунікаційних технологій та засобів. Електронна торгівля набуває більшої популярності серед підприємців та споживачів. Тому необхідно розглядати електронну торгівлю як масивну ланку. Необхідно детально розпізнавати принципи та функції електронної торгівлі. Досліджувати перспективи розвитку, проблеми та ризики в електронній торгівлі.

Список використаних джерел

1. Скільцько В. І. Електронна логістика як складова сучасного бізнесу / В. І. Скільцько // Бізнес Інформ. – 2014. – № 7. – С. 309-314. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_7_56.
2. Чухрай Н. І. Розвиток логістики в умовах Е-економіки/ Н. І. Чухрай, О. Б. Гірна // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика. – 2008. – № 623. – С. 272 – 278.

3. Забурдаев В.Ю. Логистика электронной торговли / [Электронный ресурс]
<http://rvles.ieie.nsc.ru/parinov/e-trade.htm>.

4.http://www.kreditprombank.com/upload/content/512/E-commerce_Market_in_Ukraine.pdf

РОЗВИТКУ КОМЕРЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ОСНОВІ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Кавка М.Є.,

студент групи 16-0436-307

Львівського торговельно-економічного університету

Науковий керівник: Олексин І.І., к.е.н.,

доцент кафедри комерційної діяльності і підприємництва

Львівського торговельно-економічного університету ЛТЕУ

В сучасних умовах господарювання роздрібні торговельні підприємства починають відчувати вплив конкуренції з боку приватних торговельних організаційних структур, які хоч і повільно, але впевнено виходять на ринок товарів та послуг. Така ситуація змушує торговельні підприємства будь-якої форми власності, враховувати існування конкурентів, проводити аналіз їх діяльності, шукати напрями розвитку комерційного підприємництва. Вважаємо, що одним із напрямів розвитку комерційного підприємництва - є застосування диверсифікації.

Диверсифікація – система заходів, спрямованих на розширення та оновлення діяльності роздрібного торговельного підприємства [2, с. 427]. Поширенню застосування диверсифікації сприяє науково-технічний прогрес, інноваційна діяльність, які створюють вибір у застосуванні нових технологій, обладнання, дають можливість проводити маркетингові дослідження тощо. Диверсифікація у торговельній діяльності, як багатокomпонентне явище

охоплює ряд напрямків (рис. 1). Слід зауважити, що вони взаємопов'язані та взаємозалежні, бо спрямовані в підсумку на досягнення основної мети – одержання максимального прибутку та задоволення потреб покупців.

Диверсифікація системи товаропостачання передбачає зміну його джерел та форм. Завезення товарів у роздрібні торговельні підприємства, може здійснюватися з різних джерел, під якими розуміють ланки в системі товарного руху.

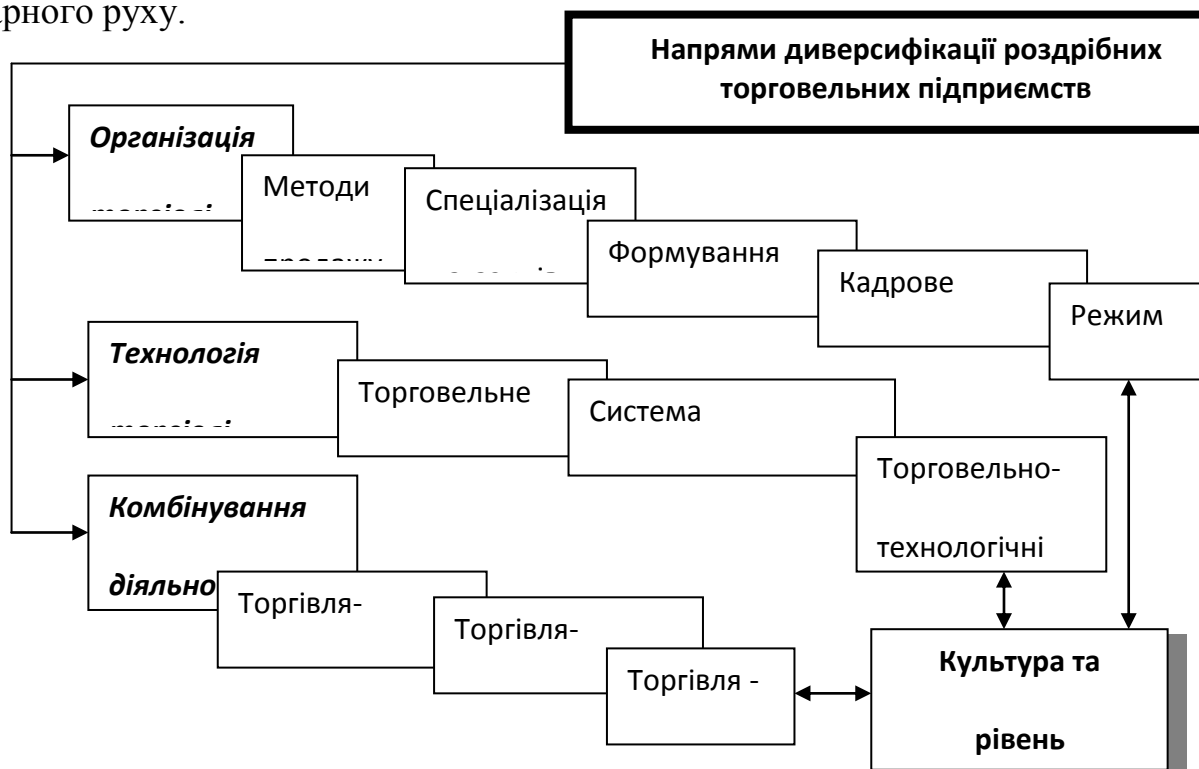


Рис. 1. Напрями диверсифікації роздрібних торговельних підприємств

Ефективна організація торгівлі є важливою перевагою у комерційному підприємстві. На неї впливають умови праці обслуговуючого персоналу, які створюються рівнем механізації торгово-технологічних операцій, станом будівель і торговельного обладнання та іншими чинниками, що формують культуру й рівень обслуговування покупців в цілому. Щодо диверсифікації асортименту товарів і послуг, то в даному напрямі спостерігаємо дві тенденції. Перша – деспеціалізація продовольчих і непродовольчих магазинів. Друга – поглиблена спеціалізація непродовольчих магазинів.

Ефективність комерційного підприємства в роздрібних торговельних підприємствах насамперед, залежить від якості інформаційного забезпечення

діяльності. Необхідно мати інформацію про попит і пропозицію, про конкурентів, нові технології, техніку та ін. Від вчасності отримання цієї інформації залежить оперативність у прийнятті рішень, щодо управління торгово-технологічним процесом. Вчасне й вірне рішення дає можливість роздрібному торговельному підприємству вийти у лідери, а незначна затримка може прискорити банкрутство.

Нинішня структура потоків інформації ідентична структурі елементів маркетингової діяльності підприємства: 1) ринок (розміри, тенденції зростання, сегментація, технологія); 2) продукт (якість, характеристики, кінцеве споживання, унікальність і т. п.); 3) покупець (класифікація, сегментація, обізнаність); 4) збут на місцях (періодичність, ефективність, збирання даних); 5) ціни (конкуренція, умови, вартість); 6) зв'язок (особистий продаж, участь засобів інформації, періодика, реклама); 7) конкуренти (чисельність, облік, технології, сфери впливу); 8) послуги (технічні консультації, післяпродажне обслуговування). Власне організація комерційного підприємництва на основі маркетингу забезпечує системність і цілісність усієї сукупності елементів, завдяки створенню сприятливих умов для інформаційних, енергетичних і матеріальних потоків, які циркулюють між ними й узгоджені за часом, за кількістю та якістю.

Отже, диверсифікація роздрібних торговельних підприємств спрямована у сферу культури обслуговування покупців, стає гнучким інструментом у боротьбі за досягнення конкурентних переваг. Зокрема, для поліпшення рівня торговельного обслуговування покупців, роздрібні торговельні підприємства змінюють режим роботи, розширюють та оновлюють асортимент товарів і послуг, запроваджують методи активізації продажу, підвищують рівень професійної підготовки працівників тощо.

Список використаних джерел

1. Виноградська А. М. Технологія комерційного підприємництва : навч. посібник / А. М. Виноградська – К. : ЦНЛ, 2006. – 780 с.

2. Комерційна діяльність : підруч. / [В. В. Апопій, С. Г. Бабенко, Я. А. Гончарук та ін.] ; за ред. Апопія В. В. – [2-ге вид., перероб. та доп.]. – К. : Знання, 2008. – 632 с.
3. Герасимчук З. В. Організація та технологія торгівлі : навч. посібник / З. В. Герасимчук, Л. Л. Ковальська, І. М. Вахович. – Луцьк : Надтир'я, 2005. – 324 с.
4. Robin D.D. Marketing: basic concepts for disision maring / Robin D.D. – N.Y. : Vilag, 1984.

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ В УКРАЇНІ

Черемха Н.М., студент групи 16-0436-306

Львівського торговельно-економічного університету

Науковий керівник: Олексин І.І., к.е.н.,

доцент кафедри комерційної діяльності і підприємництва

Львівського торговельно-економічного університету ЛТЕУ

Роздрібна торгівля є галузь економіки, яка забезпечує якість життя кожної людини і значно впливає на соціально-економічний розвиток країни. На формування, розміщення та розвиток роздрібних торговельних мереж (РТМ) впливають демографічні характеристики споживачів і особливості стилю життя, конкуренція, витрати і науково-технічний прогрес.

Розглянемо тенденції розвитку РТМ в Україні. Вважаємо, що РТМ в умовах реформування національної економіки, знаходяться в пошуку нових стратегій, що викликано старінням і змінами в регіональній структурі населення та насиченням товарною пропозицією багатьох основних ринків. Погоджуємося з поглядами науковців, які вважають, що РТМ «...приспосовуються до вимог і часових обмежень працюючих жінок, а також до зростаючої зацікавленості споживачів у якості й обслуговуванні» [1, с. 98].

Котлер Ф. стверджує, що зміни в РТМ викликані двома чинниками: 1) скороченням роздрібного життєвого циклу форм торгівлі; 2) бурхливим розвитком торгівлі поза магазинами (з використанням телевізора, по телефону, через Інтернет або методом персонального продажу) [3, с. 651]. Розвиток РТМ в Україні й, відповідно, тенденції цього розвитку значно відрізняються від світових.

Аналізуючи сучасний стан роздрібної торгівлі в Україні можна виділити характерні тенденції: 1) збільшення оплати за торгові площі, за місце для реклами, за заходи з просування в зв'язку з посиленням конкуренції, як серед торгових підприємств, так і серед товарів і торгових марок; 2) відбувається посилення конкуренції на ринку за покупця – з одного боку розвивається стаціонарна роздрібна торговельна мережа, з іншого – всілякі ринки; 3) зростання витрат на рекламу та стимулювання збуту; 4) недосконалість системи складування, зберігання та транспортування призводить до збільшення втрат товарно-матеріальних цінностей; 5) зростання інформованості покупців викликає зростання вимогливості до якості товарів та обслуговування.

Низький рівень компетентності керівників підприємств роздрібної торгівлі, особливо з напрямку застосування комплексу маркетингу в роздрібній торгівлі. Слід зазначити, що за останній час у роздрібній торгівлі України з'явилися супермаркети західноєвропейського стандарту, оптово-роздрібні підприємства «Cash & Carry», набула розвиток дисконтна торгівля та через Інтернет. Розвиток транснаціональних торгових мереж призвів до виникнення мережі магазинів: «Білла», «Ля Фуршет», «Євро Март», «Тіко Маркет», «Спар», «Велика кишеня», «Мега Маркет», «Фоззі», в яких торговельні процеси здійснюються на основі інноваційних технологій.

Проте, поряд із позитивними тенденціями розвитку РТМ є і негативні. Зокрема, РТМ займають незначну частину в загальному обсязі товарообігу України. Переважна кількість магазинів практично не конкурує між собою,

так як відчувають потужну конкуренцію з боку позамагазинної форми продажу (ринкова, дрібнороздрібна та віртуальна торгівля).

Відповідно до досліджень компанії GfK-USM, в Україні ринки за кількістю покупок займають перше місце – їх частка дорівнює 45% [1, с. 99]. Значна питома вага припадає і на кіоски – 10%. Вони поступаються за кількістю покупок невеликим магазинам (18%) і випереджають спеціалізовані магазини (6%) і універсами (1%).

Виявлено, що роздрібна торговельна мережа до 2015 року за кількістю об'єктів – зменшується, а саме на 14,6 тис. одиниць, у тому числі спостерігається зменшення кількості магазинів на 9,9 тис. одиниць та кіосків на до 7,4 тис. одиниць (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка кількості об'єктів роздрібної торгівлі України за 2011-2015 роки [2]

(на кінець року, тис. одиниць)

Роки	Кількість об'єктів роздрібної торгівлі	У тому числі		Кількість ринків із продажу споживчих товарів, одиниць
		магазини	кіоски та АЗС	
2011	64,2	48,4	15,8	2698
2012	62,2	47,2	15,0	2647
2013	59,8	45,5	14,3	2609
2014	49,6	38,6	11,0	2177
2015	49,6	38,5	11,1	2134

До позитивних змін у розвитку окремих РТМ слід віднести, запровадження системи інноваційних роздрібних продаж. Це дозволяє поступово впровадити в суспільну свідомість споживачів, розуміння ролі супермаркетів – як інструменту цивілізованої роздрібної торгівлі.

Отже, виокремлюємо наступні пріоритетні тенденції розвитку РТМ: 1) посилення конкуренції в роздрібній торгівлі, особливо між мережами супермаркетів і невеликими магазинами – поява супермаркетів призводить до розорення дрібних підприємств торгівлі; 2) посилення поляризації

роздрібної торгівлі, тобто найбільший розвиток отримують або підприємства з широким асортиментом товарів, або вузькоспеціалізовані підприємства; 3) орієнтація підприємств роздрібної торгівлі на споживачів із певним стилем життя; 4) зростання значення інформаційних технологій у торгівлі; 5) створення транснаціональних фірмових торгових мереж.

Список використаних джерел

1. Голошубова Н. Розвиток торговельних мереж в Україні як чинник становлення цивілізованого бізнесу / Н. Голошубова // Підприємництво, господарство і право. – 2001. - № 10. – С. 98-100.
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] // Держ. ком. статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент / Ф. Котлер ; [пер. с англ. / под ред. О.А. Третьяка, Л.А. Волковой, Ю.Н. Каптуревского]. – СПб. : Питер, 1999. – 896 с.

ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАДАЧІ МАРШРУТИЗАЦІЇ З ДОДАТКОВИМИ ОБМЕЖЕННЯМИ В РОЗДРІБНІЙ ТА ОПТОВІЙ ТОРГІВЛІ

*Шевчишин О.В.,
студент групи КІ(мс)-911
Хмельницького кооперативного коледжу ХКТЕІ
Науковий керівник: Атаманюк А.В.,
спеціаліст I категорії, викладач циклової комісії
інформатики та економічних дисциплін
Хмельницького кооперативного коледжу
Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту*

На сучасному етапі на ринку транспортних послуг конкуренція набуває якісно нових особливостей: на фоні підвищення витрат на перевезення, посилення вимог до автотранспортних засобів, підвищились вимоги до якості процесу перевезення. В таких умовах функціонування підприємства неможливе без наявності ефективної системи керування. Сьогодні питання автоматизації транспортних підприємств перестає бути питанням технологій,

а стає засобом підвищення ефективності бізнес-процесів, способом нової організації економічної діяльності.

Одним з найбільш ефективних варіантів розв'язання задач зниження витрат і поліпшення якості процесу перевезення є впровадження інформаційних систем маршрутизації, обліку та планування на автотранспортному підприємстві. Загалом таким реальним інструментом розвитку є система оптимізації вантажних перевезень, щоб забезпечити надійні канали збуту виробленої продукції, що можливе завдяки послугам підприємств оптової торгівлі. Присутність підприємств оптової торгівлі в ланцюгах збуту робить можливим зниження витрат, пов'язаних з реалізацією продукції, що створює сприятливі умови для розвитку виробництва. Ці підприємства виконують важливу соціальну та економічну функцію, будучи необхідною ланкою в системі товароруку, синхронізуючи інтереси виробників і споживачів товарів та забезпечуючи населення робочими місцями.

Логістичний аналіз досліджень показує, що створення оптимізованих маршрутів дозволяє точно визначити об'єм перевезень вантажів із підприємств, кількість транспортних засобів, що здійснюють ці перевезення, сприяють скороченню транспортних засобів під завантаженням і розвантаженням, ефективному використанню рухомого вмісту та вивільненню з сфер звернення значних матеріальних ресурсів-споживачів. Планування перевезень дозволяє підвищити виробництво транспортних засобів при одночасному зниженні кількості рухомого вмісту, що потрапляє на підприємство при тому ж об'ємі перевезень [4].

Для вирішення таких задач як оптимальне керування перевезень найефективніше застосувати їх моделювання, тобто побудову логістичних моделей [1].

Однією із логістичних моделей є задача маршрутизації транспортного засобу з часовими вікнами (рис. 1), яка розв'язується за допомогою таких евристичних методів: ефективною евристикой вставки; підході, що базується на

оптимізації колонії мурах; генетичних алгоритмів; використовуючи метаевристики, алгоритму забороненого пошуку, евристики адаптивного пошуку відкритої області тощо, оскільки точні алгоритми не завжди дають рішення за прийнятний час при великому розмірі задачі [4]. У роботі для пошуку розв'язку використано модифікований метод гілок і меж, що базується на допусках [2].

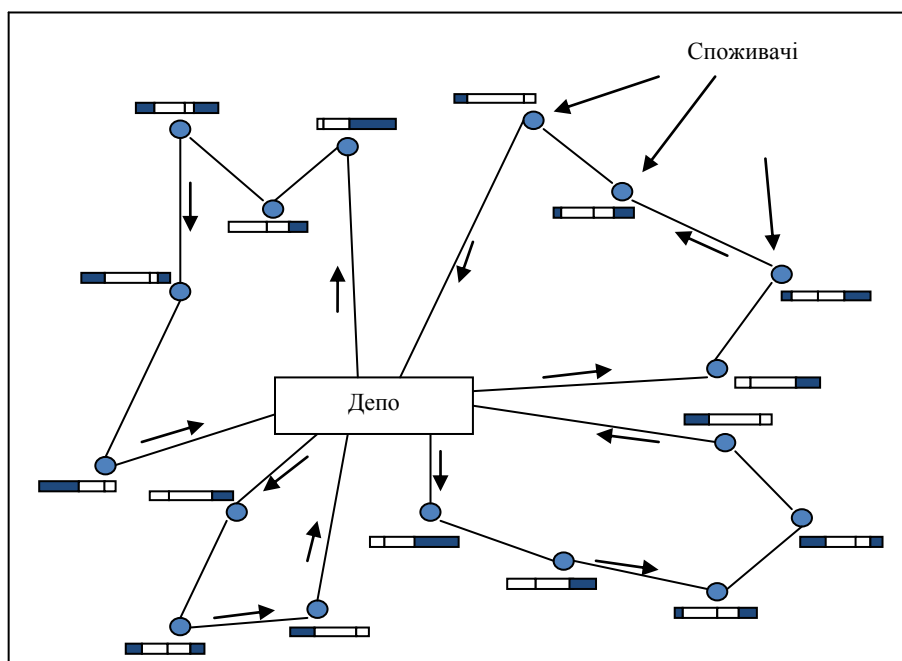


Рис. 1

Використовуючи теорію допусків [3] значно спрощується знаходження оптимального рішення задачі маршрутизації шляхом зменшення об'єму досліджень.

Дана задачу розв'язувалась на прикладі перевезень продукції підприємств оптової торгівлі по районним центрам Хмельницької області для підприємств роздрібною торгівлі. Крім обмеження за часом, задача мала несиметричну матрицю відстаней, а також перевезення здійснювались трьома транспортними засобами одночасно.

У результаті, був одержаний такий розв'язок:

1) перший транспортний засіб їде за маршрутом: Хмельницький – Летичів – Деражня – Вінківці – Нова Ушиця – Дунаївці – Кам'янець-

Подільський – Чемерівці – Городок – Ярмолинці – Хмельницький (загалом він проїжджає 368 км);

2) другий транспортний засіб їде за маршрутом: Хмельницький – Красилів – Хмельницький (в цілому він проїжджає 72 км);

3) третій транспортний засіб їде за маршрутом: Хмельницький – Волочиськ – Теофіполь – Білогір'я – Ізяслав – Славута – Шепетівка – Полонне – Стара Синява – Старокостянтинів– Хмельницький (всього він проїжджає 479 км).

Разом три транспортних засоби проїжджають 919 км – це і є для них оптимальний (мінімальний) маршрут. Було накладено обмеження за часом для кожного транспортного засобу. Якщо транспортний засіб запізнюється, тобто не потрапляє в часове вікно, то до цільової функції додається деяке штрафне значення.

Якщо створено оптимальні маршрути і дотримуватись термінів доставки, то виробничі запаси споживачів скорочуються в 1,5-2 рази, знижуючи тим самим витрати на складування. Необхідність маршрутизації перевезень вантажів ще у тому, що маршрути дають можливість співставлення проектів поточних планів та оперативних заявок на транспорт, що виходять з дійсних об'ємів перевезень.

Таким чином, розробка ефективних маршрутів і проектів планів перевезень сприяє своєчасному та безперебійному виконанню постачання продукції та ефективній взаємодії організацій-постачальників (підприємств оптової торгівлі), організацій-одержувачів (підприємств роздрібною торгівлі) та автотранспортних організацій, а також економити паливо, кошти та час.

Список використаних джерел:

1. Окландер М.А. Логістика: Підручник. / М.А. Окландер – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 346 с.
2. Stefan Ropke, David Pisinger An Adaptive Large Neighborhood Search Heuristic for the Pickup and Delivery Problem with Time Windows, 2005, pp. 1 – 30

3. B. Goldengorin, G. Jager, P. Molitor Tolerances Applied in Combinatorial Optimization // Journal of Computer Science 2 (9): pp/ 716-734, 2006.

4. Атаманюк А.В. Моделювання оптимальних перевезень в логістиці / А.В. Атаманюк // Сучасної проблеми математичного моделювання, прогнозування та оптимізації : тези доповідей VI міжнародної наукової конференції / [редкол.: І.М. Конет (голова) та ін.] – Кам'янець-Подільський : Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка, 2014. – С. 7-8.

Секція 5
Менеджмент економічних процесів

МЕНЕДЖМЕНТ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ВИДАТКОВОЇ ЧАСТИНИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ

Корнач Б. В.,

Студентка групи ФК-42

Східноєвропейського національного університету ім. Лесі Українки

Науковий керівник: Борисюк О. В.

К.е.н, доцент кафедри фінансів та оподаткування

Східноєвропейського національного університету ім. Лесі Українки

На сьогоднішній момент досить актуальним питанням державної політики є бюджетна реформа. Завданням якої є сприяння фіскальної та фінансової дисципліни в державі та запровадити середньострокове прогнозування.

Законодавча база впровадження середньострокового бюджетного планування існує досить давно. Складання прогнозу бюджету на наступні за плановим два бюджетні періоди визначає ст. 21 Бюджетного кодексу України.

Для якісної системи бюджетного прогнозування необхідні моделі, бази даних, програмне забезпечення, незаангажованість осіб, що продукують прогноз. З усіма цими компонентами в Україні не склалося. Найвищою точністю характеризуються прогнози податкових надходжень у Сполученому Королівстві, Австрії, Бельгії та Франції. Водночас прогнози податкових надходжень США, Японії та Ірландії мають найбільші відхилення. Втрати від завищення прогнозів податкових надходжень асоціюються з меншим злом, ніж втрати від їх заниження[2, с.72].

Будучи однією з фундаментальних складових формування виваженої і обґрунтованої фіскальної політики, прогнозування податків має бути

позбавлене політичної складової і відповідати принципам статистичної об'єктивності та відповідальності прогнозистів за точність прогнозування.

Тому для ефективного проведення середньострокового прогнозування державних видатків в нашій державі раціонально розглянути зарубіжний досвід застосування та проведення середньострокового прогнозування і вибрати найбільш оптимальний для України.

У високорозвинених країнах при бюджетному прогнозуванні використовують принцип «зверху вниз», відповідно до якого встановлюються ліміти на державні видатки за секторами з боку Міністерства фінансів. Це посилить мотивацію відповідальних осіб та державних службовців до якісної роботи під час реалізації державних програм [1, с.40].

Найбільш оптимальним для України є перейняття досвіду середньострокового прогнозування в Республіці Казахстан. В цій країні прогнозування здійснюється як на центральному рівні, так і на місцевому на трирічний термін. На центральному рівні визначаються пріоритети та тенденції соціально-економічного розвитку на державному рівні. На місцевому рівні здійснюється прогнозування соціально-економічних показників на регіональному рівні. Окрім державного та місцевого прогнозування, для Республіки Казахстан характерний прогноз видатків розпорядників бюджетних коштів. Прогнози на другий і третій роки є індикативними і підлягають щорічному уточненню [4, с.273].

Одна з країн, яка перша почала застосовувати середньострокове бюджетне прогнозування, була Німеччина. Прогнозування здійснюється на п'ятирічний термін, який передбачає – формування детального плану на поточний рік, орієнтованого плану на наступний бюджетний рік та приблизного прогнозування на наступні три роки. Німеччина має найбільший досвід прогнозування, з 1969 року, та головною проблемою так і залишається адекватність макроекономічних

показників, на яких базується середньострокове бюджетне прогнозування [3, с.76].

Таким чином, враховуючи зарубіжний досвід застосування середньострокового бюджетного прогнозування, рекомендуємо зміцнити бюджетну дисципліну та вжити заходів з підтримки фіскальної політики в аспекті застосування більш реалістичних прогнозів зміни прогнозованих параметрів:

- потрібно ухвалити офіційну методику складання довгострокових бюджетних прогнозів економічного розвитку із виділенням трирічних циклів задля зменшення величини похибки прогнозованих показників;

- потрібно запровадити ліміти видатків у середньостроковому прогнозуванні як за державні видатки, так і програмами, винятком можуть бути видатки на погашення державного боргу.

Враховуючи широке застосування лімітів за кордоном, в Україні також можна використати зарубіжний досвід. Обмеження доцільно робити в процесі середньострокового прогнозування за рішенням уряду. Встановлення лімітів на кінець прогнозованого року може призвести до утворення залишків коштів внаслідок зменшення вартості на послуги чи товари. Це дасть можливість розпорядникам спрямовувати вільні кошти на фінансування нових напрямків видатків та підвищить їх мотивацію до економії державних коштів і сприятиме розвитку економіки.

Список використаних джерел

1. Борисюк О. В. Шляхи оптимізації державного боргу в сучасних умовах / Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки : журнал / уклад. Любов Григорівна Ліпич, Мирослава Богданівна Кулинич. – Луцьк : Вежа-Друк, 2015. – № 1. – с.39 – 43.

2. Борисюк О. В. Система адміністрування податків України та напрямки її вдосконалення / О. В. Борисюк, К. С. Оліферчук // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. - Випуск 2 (02). – 2016.- Дніпропетровськ 2016. с.70-74.

3. Эффективность методов среднесрочного прогнозирования параметров Сводного финансово- вого баланса: отчет о научно-исследовательской работе № 0311-19-07 / Под рук. М.В. Куликова. – М.: Экономакс, 2007. – С. 96

4. Карлін М. І. Управління державними фінансами: [навч. посібн.] / М. І. Карлін, О. В. Борисюк. – Луцьк : ПП Іванюк , 2013. – 273 с.

ВНУТРІШНЬОВИРОБНИЧІ ЛОГІСТИЧНІ СИСТЕМИ: СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ

*Бабій Ю.Р.,
студентка групи МО(в,мб)-6
Хмельницького національного університету ХНУ
Науковий керівник: Бабій І.В.,
ст.викладач кафедри економіки, менеджменту та адміністрування
Хмельницького національного університету*

Тенденції світового економічного розвитку призводять до зростання вимог до ефективності діяльності підприємств - лідерами залишаються лише ті підприємства, які швидко пристосовуються до змін у зовнішньому середовищі та впевнено використовують новітні засоби, методи та технології щодо управління підприємством. Вирішення цих завдань потребує розвинутої логістики, наявності компетентного логістичного менеджменту [3].

Виробнича логістика, як одна з функціональних підсистем інтегрованої логістики, вирішує питання організації руху матеріальних ресурсів та управління ним безпосередньо між стадіями виробничого процесу, включаючи подачу сировини і матеріалів на робочі місця. Тобто у вузькому сенсі займається плануванням, організацією внутрішньовиробничої транспортування та управлінням ним, буферизацією (складуванням) і підтримкою запасів сировини, матеріалів та незавершеного виробництва

виробничих процесів стадій заготівлі, обробки та складання готової продукції, тобто в цілому являє собою регулювання виробничого процесу в просторі і в часі. Сутність застосування виробничої логістики в інтегрованому управлінні підприємством полягає у створенні умов для оптимального, ефективного і результативного протікання виробничого процесу в просторі виробничої системи і в часі. Відмінною рисою об'єктів вивчення виробничої логістики є їх територіальна компактність.

Логістична система промислового підприємства з безперервним характером виробництва повинна представляти собою систему управління промисловим підприємством, спрямовану на забезпечення оптимального руху логістичних потоків. Логістичні системи, які досліджує виробнича логістика, називаються внутрішньовиробничими логістичними системами (ВЛС). Їх можна розглядати на макро- і мікрорівні.

Роль ВЛС на макрорівні [2; 3]: вони є джерелами матеріальних потоків і первинної інформації; задають певний ритм всьому логістичному ланцюгу; основна мета - координація планування й управління виробництвом, реалізація оперативних і стратегічних планів; можливість адаптації макрологістичних систем до змін навколишнього середовища визначається здатністю вхідних ВЛС швидко змінювати якісний і кількісний склад вихідного матеріального потоку, тобто асортимент і кількість продукції, що випускається; моделювання процесів ВЛС дозволяє отримати цінну інформацію для дослідження закономірностей роботи всієї логістичної системи про гнучкість, стійкість, надійність і т.п. На мікрорівні внутрішньовиробнича логістика виступає центром управління, планування, координації та контролю всіх основних потоків, наявних на промисловому підприємстві: матеріальних, інформаційних та інших. ВЛС є сукупністю підсистем (закупівля, склади, запаси, обслуговування виробництва, транспорт, інформація, збут і кадри), що перебувають у відносинах і зв'язках одна з одною, утворюють певну цілісність, єдність.

До завдань ВЛС у рамках заданої виробничої програми належать [3]: -

оперативно-календарне планування з детальним розкладом випуску готової продукції; оперативне управління технологічними процесами виробництва; загальний контроль якості, підтримка стандартів якості продукції та відповідного сервісу; стратегічне і оперативне планування постачань матеріальних ресурсів; організація внутрішньовиробничого складського господарства; прогнозування, планування і нормування витрат матеріальних ресурсів у виробництві; організація роботи внутрішньовиробничого технологічного транспорту; контроль і управління запасами матеріальних ресурсів, незавершеного виробництва і готової продукції на всіх рівнях внутрішньовиробничої складської системи і у технологічному процесі виробництва; внутрішньовиробничий фізичний розподіл матеріальних ресурсів і готової продукції; інформаційне і технічне забезпечення процесів управління внутрішньовиробничими матеріальними потоками; автоматизація і комп'ютеризація управління матеріальними та інформаційними потоками у виробництві.

Управління матеріальними потоками у рамках внутрішньовиробничих логістичних систем ґрунтується на двох принципово різних підходах: «штовхаю чому» і «тягнучому». У сфері обігу широко застосовуються як «штовхаючі» системи, так і «тягнучі» системи. На стадії закупівель вони утворюють системи управління матеріальними потоками з децентралізованим процесом прийняття рішень про поповнення запасів. Під час реалізації готової продукції «тягнуча» система є стратегією збуту, спрямованою на випереджальне щодо формування товарних запасів стимулювання попиту на продукцію в оптовій і роздрібній торговій ланці [3;4].

Таким чином, для нормального функціонування логістичної системи необхідне існування механізму, який би керував її діяльністю, контролював та корегував дії, спрямовував логістичні потоки, приймав рішення та відповідав за результати їх виконання тощо. Такий механізм є проявом системи управління логістичною діяльністю підприємства, тобто

підприємства, на якому вже створена логістична система.

Список використаних джерел

1. Ларіна Р.Р. Логістика: Навч. посіб. / Донецький держ. ун-т управління. - Донецьк: ДонДУУ, 2006. - 277 с.
2. Окландер М.А. Логістика: підручник для студ. ВНЗ. / Одеський держ. економ. ун-т. - К.: Центр учбової літератури, 2008. - 346с.
3. Тюріна Н.М. Логістика [Текст]: Навч. посіб./Н.М.Тюріна, І.В.Гой, І.В.Бабій. – К.: «Центр учбової літератури», 2015. – 392 с.
4. Фролова Л. В. Механізми логістичного управління торгівельним підприємством : [монографія] / Л. В. Фролова. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2005. – 322 с.

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ЕЛЕМЕНТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

*Василенко Ю.В.,
аспірантка кафедри державного управління,
публічного адміністрування та регіональної економіки
ХНЕУ ім. С. Кузнеця
науковий керівник Гавкалова Н.Л.
д.е.н., проф. кафедри державного управління,
публічного адміністрування та регіональної економіки
ХНЕУ ім. С. Кузнеця*

За умов інформаційної економіки інтелектуальний капітал стає головним активом підприємства. Тому зростає інтерес до питань управління інтелектуальним капіталом серед вчених і практиків. Першим кроком в управлінні є визначення об'єкта управління, тобто його оцінка. Для інтелектуального капіталу це питання є дуже гострим. Тому оцінка інтелектуального капіталу набуває великого значення. Це зумовлює актуальність дослідження. Мета роботи – визначити особливості оцінки елементів інтелектуального капіталу.

В залежності від способу оцінки інтелектуального капіталу компанії та його складових можна виділити два підходи: структурний і вартісний. Перший підхід заснований на використанні різних одиниць вимірювання для кожного з елементів інтелектуального капіталу. Автор [3] відзначає, що як правило, структурний підхід не передбачає загального вартісного оцінювання. Другий підхід - вартісний застосовують при визначення загальної вартості інтелектуального капіталу. Окремі його складові не оцінюються. Більш поширеним є другий підхід. Але значним його недоліком є те, що інтелектуальний капітал має дуже складну природу, тому оцінити його в цілому, без розгляду окремих елементів неможливо.

На нашу думку для оцінки інтелектуального капіталу найбільш бажаним є комплексний підхід, що ґрунтується на поєднанні вартісного підходу, який дає точну інформацію, є більш адаптованим до вимог управління, об'єктивним та структурного оцінювання елементів, які не піддаються вартісному оцінюванню.

Запорукою точного оцінювання за такого підходу є визначення структури інтелектуального капіталу. У попередніх роботах автора обґрунтована шестикомпонентна структура інтелектуального капіталу, яка включає об'єкти інтелектуальної власності, електронні мережі та інформаційні системи, організаційно-управлінські підсистеми, споживчий, маркетинговий та людський інтелектуальний капітал.

Об'єкти інтелектуальної власності складаються з технічного і програмного забезпечення, авторських прав, патентів, ліцензій, баз даних та ноу-хау. Якісними показниками їх оцінки є наявність права власності на патенти, промислові зразки, ноу-хау, товарні знаки, що свідчить про високий рівень організаційного капіталу і ступені його правової захищеності. Найбільш репрезентативними при оцінці об'єктів інтелектуальної власності є доходні показники, зокрема рентабельності нематеріальних активів і виробничої віддачі.

Питання оцінки об'єктів інтелектуальної власності викликає великий інтерес серед науковців. Уявлення про обсяги інтелектуальних ресурсів, що знаходяться в господарському обігу економічних суб'єктів країни можна скласти за даними бухгалтерської звітності. Після постановки на бухгалтерський облік і оцінки за сумою витрат, пов'язаних зі створенням, придбанням та доведенням до стану, в якому вони придатні для використання за призначенням, об'єкти інтелектуальної власності стають нематеріальними активами. П(с)БО 8 «нематеріальні активи» визначає їх як «немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований» [2].

Права на ОІВ стають нематеріальними активами після того, як вони будуть поставлені на бухгалтерський облік й оцінюється за сумою витрат, пов'язаних зі створенням, придбанням та доведенням до стану, в якому вони придатні для використання за призначенням.

Автор [1] рекомендував в першу чергу доходний, в другу - ринковий і лише в останню витратний підходи для оцінки всіх об'єктів інтелектуальної власності. Окремі елементи об'єктів інтелектуальної власності (патенти) можуть оцінюватись за допомогою методів прямого вимірювання.

Електронні мережі та інформаційні системи включають інформаційні ресурси, електронні мереж, комп'ютерні програми, інформаційні системи, технології. Для їх оцінювання рекомендують використання витратного, ринкового і доходного методів відповідно в першу, другу і третю чергу [1]. Ринок програмних продуктів - найбільш розвинута частина ринку інтелектуальної власності в цілому. Для промислових підприємств розробка програмних продуктів не є основним видом діяльності. Тому існує необхідність оцінювання електронних мереж і інформаційних систем лише під час користування.

Оцінка організаційно-управлінських підсистем може проводитись за допомогою витратних методів, методів бальних оцінок і прямого вимірювання.

Отже, у дослідженні подано рекомендації щодо використання підходів до оцінки елементів інтелектуального капіталу. Така оцінка створить підґрунтя для подальшого прийняття правильних управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Василенко В. М. Підходи і методи оцінки інтелектуального капіталу (теоретичний аспект) / В. М. Василенко // Вісник Приазовського державного технічного університету : зб. наукових праць / ПДТУ. - Маріуполь, 2011. - Вип. 21. - С. 134-138. - (Серія : Економічні науки)
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи" [Електронний ресурс]. - 1999. - Режим доступу до ресурсу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.
3. Чуприна О. О. Методологічні підходи до оцінювання інтелектуального капіталу / О. О. Чуприна, К. С. Чуприн // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія : Економічна теорія та право. - 2013. - № 3. - С. 22-34. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vnyua_etp_2013_3_5.pdf.

СОЗДАНИЕ КОМАНД КАК ОСНОВА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ АДАПТАЦИИ

Глущенко А. В.

студентка группы 15-ММ

Харьковского учебно-научного института Государственного высшего учебного заведения «Университет банковского дела»

Научный руководитель: Изюмцева Н.В.

к.э.н. доцент кафедры экономики, менеджменту и бизнесу

Харьковского учебно-научного института Государственного высшего учебного заведения «Университет банковского дела»

Адаптация является одним из элементов системы управления персоналом предприятия. Несмотря на это, адаптационным мероприятиям в

компания подчас уделяется минимум внимания, так как временные и организационные ресурсы службы персонала инвестируются преимущественно в развитие систем оценки и обучения.

Адаптация новых работников к работе в организации является прямым продолжением процесса отбора. Недостаточное внимание организации к вопросам адаптации новых работников сведет на нет результаты отбора, если новый работник, не сумев своевременно освоить новую работу и не вписавшись в трудовой коллектив, уволится. Поэтому этот вопрос является актуальный в данное время.

Адаптация персонала в организациях большой численности происходит в основном в составе команд. Это объясняется многими причинами, основными из которых являются сохранение ресурсов и экономия рабочего времени за счет уменьшения аппарата наставников [1].

Исследования показали, что прибывший работник, действуя в составе команды, чувствует себя уверенней, повышает личную ответственность, достигает значительных результатов и проявляет личностные качества, присущие его деятельности только во взаимодействии с членами команды [2].

Адаптация работника в составе команды имеет ряд особенностей [3]:

- в ходе адаптационных процедур его необходимо рассматривать как отдельную личность.
- в то же время его нельзя отрывать от команды, т. к. адаптационные процедуры, действующие на работника в составе команды, имеют только присущие им в этот период свойства.
- без рассмотрения команды как единого целого они не проявляются.

Система адаптации организации должна учитывать эти положения и строиться на их основе.

Прибывших в организацию работников можно адаптировать в составе единой команды, собранной для прямого заполнения вакантных мест, или в

составе более малых команд, сформированных в целях перспективного распределения по рабочим местам. Во втором случае малые команды будут различаться по полу, возрасту, образованию, уровню квалификации, опыту работы по специальности, социальному статусу, физиологическим характеристикам, состоянию здоровья работников и т. д [2].

Каждый из предложенных способов имеет свои достоинства и недостатки. Адаптация в составе единой команды позволяет:

- добиться простоты в управлении;
- создать атмосферу соревнования между работниками, сплоченности и товарищества;
- достичь существенной экономии производственных ресурсов, выделенных для адаптации новичков;
- ограничить состав должностных лиц, выделенных для руководства и обеспечения адаптации;

Основным недостатком этого вида команд является возможность возникновения трудностей и противоречий, связанных с социальными различиями среди работников.

Команды, построенные на основе одного из признаков (возраст, опыт работы, социальное положение и т. д.), также имеют ряд преимуществ.

Они способствуют:

- реализации возможности существенного повышения эффективности и качества адаптации при взаимодействии организации с малыми группами;
- отсутствию противоречий и трудностей, связанных с социальным различием работников внутри малых команд;
- созданию атмосферы соревнования как внутри команды, так и между ними.

Недостатки:

- необходимость привлечения значительного количества руководящего и обслуживающего персонала;
- трудность в выделении и распределении производственной базы;
- возникновение трудностей в коммуникации между командами;
- загруженность информационных линий и программ, обеспечивающих адаптационный процесс;

Для устранения недостатков и создания оптимальных команд в систему адаптации необходимо вводить элементы управления адаптацией, позволяющие поддерживать ее эффективность независимо от состояния среды. Иными словами, команды работников должны адаптироваться с максимальной напряженностью и успехом в любой точке жизненного цикла организации.

Список использованных источников:

1. Васильева О. В. От учета кадров к управлению персоналом / О. В. Васильева // Управление персоналом. – 2012. – №8 (162). – С. 147.
2. Володина Н. А. Особенности адаптации разных категорий сотрудников / Н. А. Володина // Справочник по управлению персоналом. – 2010. – №3. – С. 52-57.
3. Красова Е. Успешная адаптация: свой среди своих / Е. Красова // Справочник по управлению персоналом. – 2011. – №2. – С. 36-44.

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПЕРСОНАЛУ: ПРОБЛЕМИ НА НАПРЯМИ ВИРІШЕННЯ

Гук Г. О.

Магістр кафедри адміністративного та фінансового менеджменту

Науковий керівник: Карковська В.Я.

*к.е.н., доцент кафедри адміністративного та фінансового
менеджменту*

Національний Університет «Львівська політехніка»

В сучасній науковій літературі поняття ризику розглядають як співвідношення можливості виникнення негативної події і його негативних наслідків для суб'єктів господарювання. Як відомо, підприємницька діяльність постійно супроводжується ризиками, а саме зміни в законодавстві або державній політиці, воєнні дії, стихійні лиха, нестабільність попиту, жорстка конкуренція, зміни курсів валют, неефективність прийняття рішень тощо. Усі ці ризики можна розмежувати на зовнішні та внутрішні. Найважливішим елементом при управлінні ризиками, незалежно від природи їх виникнення є персонал, оскільки від їх діяльності залежить ефективність прийняття рішень.

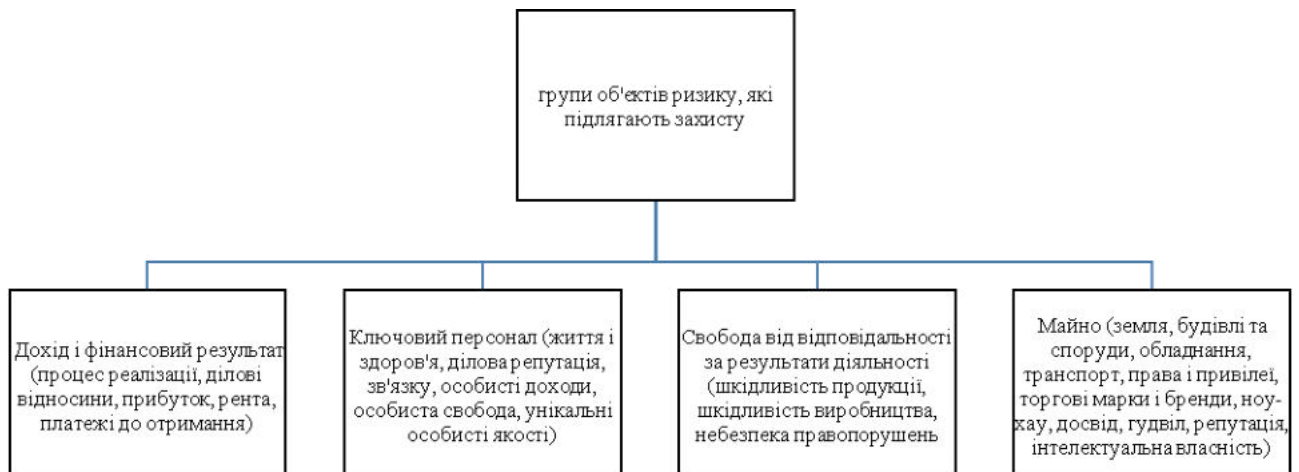


Рис.1. Групи об'єктів ризику

Фактично в чистому вигляді ризик не проявляється, він виникає внаслідок ризикової ситуації. Ризики персоналу найчастіше супроводжуються ризиками втрати інформації всередині організації та ризиками порушення уповільнення бізнес-процесів, наприклад, при звільненні співробітника або тимчасовій відсутності співробітника.

Процес управління персоналом підприємства супроводжується виникненням наступних видів ризиків.

1. Ризики на етапі початку роботи працівника на підприємстві (неправильний вибір джерел пошуку кандидатів, невідповідність поставлених завдань перед рекрутенговою компанією, неефективне оцінювання кандидатів на етапі відбору (низький професійний рівень кандидата, несумісність з сформованим колективом, низька мотивація кандидата, невідповідність цілей компанії і особистих цілей). Крім усього іншого, відзначимо відсутність в процедурі підбору етапу перевірки кандидата в цілях безпеки фірми, а значить, можливий ризик психологічних відхилень, наявність негативних дій з боку співробітника щодо підприємства.

2. Ризик створення негативного іміджу підприємства може виникнути вже на етапі пошуку кандидата, наприклад через неграмотність змісту і форми оголошення про вакантну посаду. Інша причина зниження іміджу компанії в очах потенційних кандидатів – некваліфікований персонал в сфері підбору персоналу.

3. Ризики пов'язані із роботою персоналу. Особливий випадок, коли підприємство стає "кузнею кадрів" здійснюючи підготовку кваліфікованих працівників для своїх же конкурентів. Причиною цього зазвичай є неефективна система мотивації персоналу на підприємстві, навчання і планування кар'єрного зростання працівників.

4. Ризики щодо роботи з персоналом на етапі звільнення співробітника. Некоректність процедури звільнення підприємств може стикнутись із проблемами пов'язаними з антирекламою.

В частині управління ризиками персоналу питання вирішується частково через формування такої організаційної культури, при якій весь управлінський персонал підприємства буде зацікавлений не тільки в отриманні більшого прибутку, а й в адекватному управлінні ризиками. Розмір винагороди кожного працівника повинен залежати не тільки від фінансових підсумків його діяльності, але і від того, наскільки ефективно він управляє ризиками. Також управління ризиками персоналу залежить від дотримання відповідних принципів, а саме:

- масштабності (керівництво організації повинно прагнути до найбільш повного охоплення сфер виникнення ризиків, що зводить невизначеність до мінімуму);

- мінімізації (керівництво організації прагне мінімізувати можливі ризики, а також міру їх впливу на результати діяльності);

- адекватності (керівництво організації повинно чітко і швидко реагувати на зміну внутрішніх і зовнішніх умов функціонування, які відображаються в реалізації ризиків);

- ефективності (цей принцип означає, що тільки оцінений, а далі прийнятний ризик може бути прийнятий керівництвом організації).

Суб'єкт управління ризиками здійснює кілька основних процесів з управління ризиками: планування управління ризиками; діагностика ризиків; оцінка і ранжування ризиків; вибір заходів і аналіз ефективності; моніторинг діяльності на всіх етапах управління ризиками.

Управління ризиками сьогодні охоплює абсолютно всі сторони діяльності підприємств. У багатьох випадках прагнення до зростання фінансових результатів підприємства – означає прийняття додаткових ризиків. Тому, ключовою складовою ефективної діяльності суб'єктів господарювання є здатність керування ризиками.

Список використаних джерел

1. Ермасова Н. Б. Риск-менеджмент организации. Учеб.-практич. пособие. М.: Дашков и К, 2008. – 380 с.
2. Куликова Е. Е. Управление рисками. инновационный аспект. М.: Бератор-Паблшинг, 2008. – 203 с.
3. Менеджмент персоналу : [навч. посідник - К] / М.І.Мурашко; Т-во «Знання», КОО, 2008. – 435 с.
4. Фомичев А. Н. Риск-менеджмент. Учеб. М.: Дашков и К, 2008. – 376 с.
5. Всеукраїнський інтернет-портал «joub.ua». – Режим доступу до порталу: <http://www.joub.ua>
6. <http://hr-portal.ru/article/upravlenie-riskami-personala-problemy-iresheniya>

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ ПРАЦІ МЕНЕДЖЕРІВ

Дубонос Олег Олександрович, здобувач вищої освіти

освітнього ступеня «магістр»

Сватюк Оксана Робертівна,

к.е.н., доцент кафедри менеджменту, (Ph.D) candidate of economic

sciences, Ph.D., associated professor, Professor of Managemen

Львівський державний університет внутрішніх справ, м. Львів,

Україна

Виділення особливої суспільної функції – управління і відповідно професії керівника, організатора, адміністратора (менеджера) зумовило і певні управлінські відносини. У сфері управлінських відносин застосовується особливий вид праці людей, основною професією діяльності яких є управління.

Мета дослідження - розробка теоретичних положень щодо організації праці персоналу. Праця менеджерів пов'язана з виконанням функцій менеджерів називається управлінською працею. Менеджер - це людина, яка професійно здійснює управлінські функції. Поняття «менеджер» у сучасному

розумінні - це керівник або фахівець, який займає постійну посаду та має повноваження в області прийняття рішень з конкретних видів діяльності підприємства, що функціонує у ринкових умовах.

Організація праці - це спосіб поєднання працівників із технічними засобами з метою створення сприятливих умов для одержання високих кінцевих соціально-економічних результатів [1, с.112].

Процес організації праці є об'єктивною необхідністю і невід'ємною складовою трудової діяльності людини. Вона має сприяти вдосконаленню всіх процесів праці, організаційних структур управління для досягнення найвищої ефективності суспільного виробництва. На наш погляд, під *організацією управлінської праці* слід розуміти порядок, правила службової поведінки спрямовані на виконання поточних та престижних завдань керівниками та фахівцями, іншими працівниками управління відповідно до діючих посадових інструкцій та положень про структурні підрозділи.

Рис. 1 ілюструє місце менеджерів у процесі управлінської праці, зокрема, логічну цільову спрямованість на досягнення результатів організації.

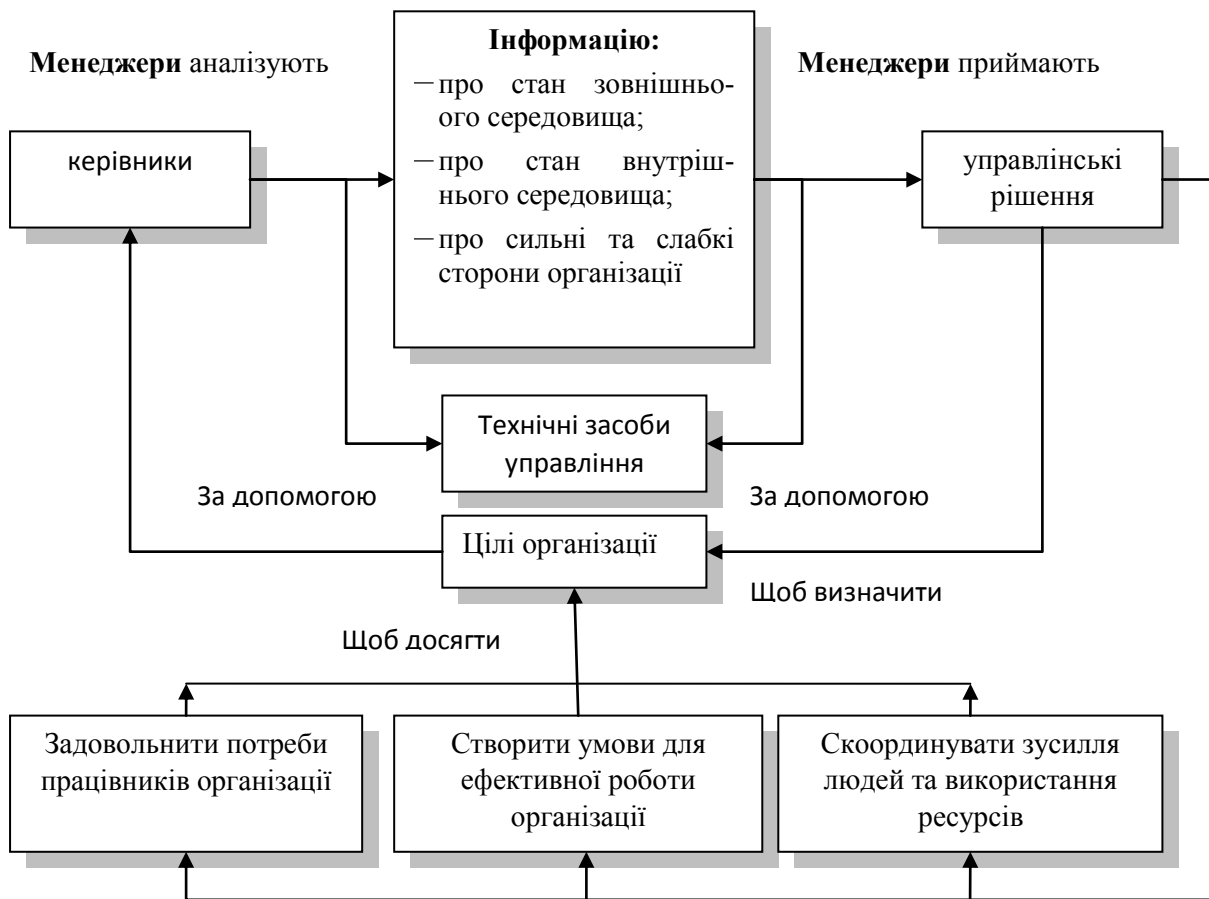


Рис. 1. Місце менеджерів у процесі управлінської праці.

Основні задачі управління полягають у визначенні цілей організації і створенні необхідних умов (економічних, організаційних, технічних, соціальних, психологічних і т.д.) для їхньої реалізації, «встановленні гармонії» між індивідуальними трудовими процесами, координації спільної діяльності працівників [3, с.37]. Крім того, управління в сучасних умовах повинно бути спрямоване на задоволення потреб працівників, що, в свою чергу, сприяє підвищенню ефективності діяльності організації. Управління - це робота з людьми, а їхня діяльність виступає об'єктом керуючого впливу [3, с.72].

В процесі управління управлінські працівники вирішують різноманітні проблеми організаційного, економічного, технічного, соціально-психологічного, правового характеру щодо активізації розвитку економіки [2].

Засобами управлінської праці є організаційна й обчислювальна техніка, а рівень і повнота її використання багато в чому визначають культуру й

ефективність управління.

При аналізі соціально-економічної природи праці в сфері управління потрібно мати на увазі специфічні особливості цього виду трудової діяльності. По-перше, управлінська праця має специфічні особливості, які проявляються у тому, що вона приймає участь у створенні матеріальних цінностей не безпосередньо, а через організацію праці осіб, що зайняті виробничою працею. По-друге, в якості безпосереднього предмету в управлінській праці виступає інформація, а не матеріально-речові елементи виробництва. Знарядями праці в управлінні є офісна техніка. По-третє, управлінську працю характеризує висока відповідальність, велика складність і неоднорідність окремих видів робіт. По-четверте, праця в управлінні складається із трудових затрат на здійснення функцій управління, кожна з яких являє собою комплекс однорідних завдань управління господарством, об'єднаних спільністю цілей, які реалізують функції через конкретні роботи. По-п'яте, особливістю управлінської праці є безліч різноманітних управлінських процедур та операцій, які потребують посиленої розумової діяльності, знань, вимог і навичок. Специфічні особливості управлінської праці вимагають наукового підходу до її організування.

Література:

1. Кузьмін О. Є. Керівництво організацією / О. Є. Кузьмін – Львів: НУ „ЛП” Інтеллект-Захід, 2008. – 244с.
2. Про затвердження Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2016-2020 роки Кабінет Міністрів України; Постанова, Програма, Заходи [...] від 23.08.2016 № **554**. документ **554-2016-п**, чинний, поточна редакція — **Прийняття** від **23.08.2016** URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/554-2016-%D0%BF>
3. Хміль Ф. І. Основи менеджменту: Підручник / Ф. І. Хміль – К.: Академвидав, Вид. 2-ге, доп., 2007. – 576с.
4. Іваницька С. Методологічні основи стимулювання праці персоналу підприємства / С. Іваницька // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2478>

ОСОБЛИВОСТІ ЛОГІСТИКИ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

*Ігнатенко І.В.,
студентка групи УЛ-61м
НТУУ “КПІ імені Ігоря Сікорського”
Науковий керівник: Пічугіна М.А.,
к.е.н., доц. кафедри менеджмент
НТУУ “КПІ імені Ігоря Сікорського”*

В наш час електронні технології набувають стрімкого розвитку і розвивають новий напрям – електронний бізнес. Серед електронного бізнесу найактивніше розвивається складова електронної торгівлі. Сьогодні в Інтернеті продається все – побутова техніка, квартири, машини, одяг, навіть продукти.

За даними дослідження ринку e-commerce Кредитпромбанку український ринок електронної комерції розвивається. Розглянемо розвиток e-Commerce в Україні на цей момент. Обсяг інтернет-торгівлі в Україні, млрд. \$ за останні три роки: 3,24 у 2014 році, 4,44 у 2015 році, 5,65 – 2016 році. Проникнення інтернет-торгівлі, %: 2,9 в 2014 році, 3,8 – 2015 році і 4,5 у 2016 році. З даних видно, що темпи зростання як проникнення інтернет-торгівлі в економіку, так і фактичних обсягів в грошовому еквіваленті стрімко ростуть.

На основі аналізу публікацій практиків, виділимо особливості логістичної підтримки електронної комерції:

1. На фізичному рівні не відбувається масштабних змін у процесі доставки продукції до споживача, але інформаційна складова змінюється, відбуваються постійні зміни інформаційного потоку, усе більше паперові носії замінюються на електронні, дізнатися інформацію в інтернеті дедалі

легше. Можна сказати, що управління інформаційними потоками належить до інформаційної логістики.

2. Основні бізнес-моделі електронної логістики базуються на принципі «Бути дешевшими». Необхідні компоненти замінюються, наприклад торгові площадки, персонал, операційні запаси, замінюються в Інтернет магазинах на дисковий простір та комп'ютерні програми. Змінюється документообіг в логістиці та процедури обробки замовлень. Використання Інтернет-технологій спочатку передбачає електронний вигляд документів і їх передачі, можливості для автоматичного виправлення помилок, чіткого обліку та оперативного контролю. Так витрати на оформлення документів на замовлення клієнтів значно скорочуються.

3. Інтернет стає для компаній новим логістичним каналом. Товари та послуги можуть бути доступні клієнту цілодобово в мережі. Новий канал розвиває і підтримує старий канал.

Для детального розуміння електронної логістики необхідно виділити складові частини: вимоги, кінцевого споживача по замовленню; транспортування вантажу; можливість відстеження вантажу. Виходячи з складових, можна визначити суть електронної торгівлі – ефективне управління інформацією та співпраця усіх учасників ланцюга поставок на підставі швидкої та ефективної передачі інформаційного потоку з пункту роздрібно торгівлі до постачальника – виробника вихідної сировини. [1].

Виходячи з цього, виділимо основні вимоги до організації електронної логістики:

- Системність. Планування та управління на усіх етапах має здійснюватися як єдиний процес відповідного рівня, у рамках якого всі учасники мають узгодити свої дії для кінцевого результату.

- Комплексність забезпечення. Необхідно сформувати комплекс фінансового, інформаційного, матеріального, інтелектуально-трудоного та іншого забезпечення протікання електронних інформаційних потоків.

- Конкретність. Електронна інформація має нести достовірну, чітку, коротку та доступну до кожного інформацію.
- Науковість. Використовувати економіко-математичних та новітніх технологій в електронній логістиці.
- Надійність. Забезпечити безперервну роботу електронних пристроїв, швидкий та легкий доступ до інформації.
- Конструктивність. Моніторинг інформаційних потоків, пристосовувати до сучасності, змінювати інформацію у разі потреби.
- Варіантність. Можливість при потребі оперативно внести зміни до інформації, без значних втрат.

Введення електронного бізнесу з кожним роком набуває суттєвих змін, шляхом широкого використання інформаційно-телекомунікаційних технологій та засобів. Електронна торгівля набуває більшої популярності серед підприємців та споживачів. Тому необхідно розглядати електронну торгівлю як масивну ланку. Необхідно детально розпізнавати принципи та функції електронної торгівлі. Досліджувати перспективи розвитку, проблеми та ризики в електронній торгівлі.

Список використаних джерел

1. Скіцько В. І. Електронна логістика як складова сучасного бізнесу / В. І. Скіцько // Бізнес Інформ. - 2014. - № 7. - С. 309-314. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_7_56
2. Чухрай Н. І. Розвиток логістики в умовах Е-економіки/ Н. І. Чухрай, О. Б. Гірна // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика. – 2008. – № 623. – С. 272 – 278

МАТРИЦЯ МОБЛІ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В РЕАЛЬНОМУ РЕЖИМІ ЧАСУ

Калина Н.А.,

студентка групи Е-42

Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

Науковий керівник: Догадайло Я.В.,

к.е.н., доцент кафедри менеджменту

Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

Одним із найважливіших напрямів удосконалення бюджетування на підприємствах являється підвищення оперативності, точності і забезпечення легкості розуміння його кінцевих результатів, тобто бюджетів. Для отримання комплексної оцінки фінансово-економічного стану підприємства, використовуються три основні бюджети – бюджет прибутків та збитків, бюджет руху грошових коштів та бюджетний баланс. Дані бюджети містять основну інформацію про стан підприємства на плановий період, на основі якої можуть реалізовуватись основні задачі, поставлені перед бюджетуванням. Але основний недолік цих документів полягає в тому, що вони, при наявності загальних елементів, аналізуються відокремлено, без прив'язки до інших, є доволі громіздкими та містять у своєму складі велику кількість показників. В результаті, формати основних бюджетів не дають змоги створити цілісну картину фінансового стану, оскільки кожен з них характеризує лише окремі сторони та аспекти діяльності підприємства (бюджет прибутків і збитків характеризує фінансовий результат діяльності підприємства, бюджет руху грошових коштів – фінансовий потік, а бюджетний баланс – фінансове становище підприємства).

В той же час, керівнику підприємства для оцінки результативності роботи підприємства потрібен не набір об'ємних, відокремлених бюджетних

документів, а лише один ємний за складом та узагальнений документ, який би об'єднав існуючі формати основних бюджетів з відображенням внутрішніх взаємозв'язків між ними в наглядному виді. Аналіз існуючих підходів до формування єдиного бюджетного документу [1-10] показав доцільність використання матриці Моблі.

Традиційна система бюджетів підприємства не може бути представлена в такому вигляді, що робить матрицю Моблі не тільки ефективним інструментом управління, але і засобом підвищення обізнаності керівництва про стан підприємства. За її допомогою легко можна поставити «діагноз» фінансовому стану підприємства і тільки після цього правильно визначити шляхи подолання тих чи інших труднощів, прийняти правильні рішення в області стратегії господарської діяльності. Перевагою матриці є те що вона наочно показує взаємозв'язок між основними бюджетними документами та робить можливим не вникаючи в математику розрахунків показників діяльності побачити можливі проблеми з запасами, дебіторською та кредиторською заборгованостями, витратами майбутніх періодів, чистим прибутком, податками і т. інш.

Матриця Моблі має наступний розмір – 5 стовбців та від 11-16 рядків. Кількість рядків визначається на підприємстві в залежності від необхідної кількості релевантної інформації для керівника. Перший стовпець матриці Моблі показує стан балансових рахунків на кінець минулого року, які в той же час є балансовими рахунками на початок звітного періоду. Другий стовпець представляє собою звіт про коректування (зміну) балансових рахунків. В ньому фіксуються операції, які впливають на рух балансових рахунків, але не приводять до отримання доходів. Третій стовпець відображає всі не грошові операції, що впливають на прибуток чи збиток підприємства та здійснені протягом звітного періоду. Сума всіх грошових коштів по відповідним категоріям відображена в четвертому стовпці матриці. П'ятий стовпець відображає стан активів підприємства на кінець звітного періоду. По вертикалі, в третьому стовпці показаний загальний чистий

прибуток філії (останній рядок), а в четвертому стовпці – зміну грошових коштів (перший рядок) [1,2,4,5,6,9,10].

Таким чином, обґрунтована доцільність використання матриці Моблі в якості єдиного бюджетного документу підприємства, розроблені та апробовані методичні рекомендації щодо її складання. Застосування матриці Моблі дозволить об'єктивно аналізувати майбутні результати багатобічної діяльності підприємства нефахівцям в галузі фінансового обліку та менеджменту. Автоматизація процесу бюджетування за допомогою електронних таблиць Excel дозволить складати обраний документ в будь-який момент часу, що дозволить керівникам приймати ефективні рішення своєчасно.

Список використаних джерел

1. Gil Friend What is the Mobley Matrix [Електронний ресурс] / Gil Friend. – Режим доступу: <http://www.greenbiz.com/blog/2006/02/26/what-mobley-matrix>
2. History of the Mobley Matrix (as told by Louis B. Mobley) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.financialscoreboard.com/history.html>
3. Jacobs J.F. Jacobs Matrix surpasses Mobley Matrix TM [Электронный ресурс] / J.F. Jacobs. – Режим доступа: http://papers.ssrn.com/sol3/cf_dev/AbsByAuth.cfm?per_id=333079
4. Jahn Ballard Connecting the Mobley Matrix and Financial Scoreboard to Lean Accounting [Електронний ресурс] / Jahn Ballard. – Режим доступу: <http://www.leanaccountingnews.com/archive/2007-03.asp>
5. Mobley L. Beyond IBM / L. Mobley, K. McKeown. – Boston: McGraw-Hill, 1989.–253 p.
6. Вагина Н.Д. Совершенствование процесса бюджетирования в организации [Электронный ресурс] / Н.Д. Вагина, Н.А. Жук. – Режим доступа: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_osnovnoy_5/Vagina%20Zhuk%20N.A.Doc.pdf
7. Грачев А.В. Воссоединение различных форм отчетности одном формате [Электронный ресурс] / А.В. Грачев // Аудит и финансовый анализ – 2007. – № 4. – С. 174 – 182. – Режим доступа: <http://auditfin.com/fin/2007/4/Grachev/Grachev%20.pdf>
8. Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: анализ, оценка и управление в экономике / Грачев А.В. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 544 с.
9. Стратович Л. Расходы будущих периодов [Электронный ресурс] / Любава Стратович // Управленческий учет и бюджетирование. – 2012. – № 5(53). – Режим доступа: <http://www.intalev.ua/library/articles/article.php?ID=24575>

10. Хруцкий В.Е. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования / Хруцкий В.Е., Гамаюнов В.В., Сизова Т.В. – М.: Финансы и статистика, 2007.- 464 с.

РОЛЬ НЕМАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМТСТВА

Кірат Л. І.

магістр кафедри адміністративного та фінансового менеджменту

Національний університет «Львівська політехніка»

Науковий керівник: Карковська В. Я.

к.е.н., доцент кафедри адміністративного та фінансового

менеджменту

Національний університет «Львівська політехніка»

На сьогоднішній день в умовах різкої зміни економічної ситуації в державі та суспільстві, більшість підприємств перебувають у ситуації, яка вимагає активізації у сфері кадрової політики, управління персоналом, соціально-трудовим відносинам і, зокрема, забезпечення кадрової безпеки.

Основні ризики підприємства, як правило, генеруються його персоналом. Серед проблем, джерелом яких є персонал, можна виокремити наступні: втрати матеріальних ресурсів, розголошення комерційної таємниці, нанесення навмисної шкоди власним персоналом тощо. Усі ці загрози так чи інакше, є пов'язані із людським фактором. Для протидії цим загроз необхідно розробити ефективну систему забезпечення мотивації та стимулювання персоналу на підприємстві. У зв'язку з цим набуває актуальності створення системи мотивації, яка була б орієнтована на окремого працівника, що дозволило б збільшити загальну ефективність і прибутковість діяльності підприємства та забезпечити його безпеку.

Мотивування являє собою процес формування такого 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 [1, 21].

Таким чином, забезпечення продуктивності, а отже конкурентоспроможності підприємства передбачає формування системи важелів керування, які максимально задовольнятимуть потреби працівників, і тим самим сприятимуть розвитку кадрового потенціалу, і окремого працівника зокрема. Найчастіше, розроблення системи мотивації на підприємстві, зосереджується в основному на матеріальній складові. Однак, це є складним і недосяжним для підприємства в сучасних умовах господарювання, оскільки щоб створити належну систему матеріальних стимулів, необхідні значні матеріальні затрати. Крім того, практика засвідчує, що не завжди матеріальна складова мотивування спричиняє отримання очікуваних результатів, оскільки кожна людина, також залежить від нематеріальної складової стимулювання.

У зв'язку з цим постає питання, як же, за таких умов стимулювати працівників для досягнення відповідних результатів діяльності. Вирішенням цього питання є розроблення ефективної системи нематеріального стимулювання, яка спрямована на підвищення лояльності персоналу та забезпеченні кадрової безпеки на підприємстві.

Під нематеріальним стимулюванням слід розуміти систему заохочення персоналу на основі ефективно сформованого механізму розвитку його потенціалу, який передбачає можливість розвитку і навчання, планування кар'єри, оздоровлення, пільгове харчування тощо, для досягнення високої результативності [1, 22].

Забезпечення кадрової безпеки на основі удосконалення нематеріального стимулювання

Захід	Характеристика
зміна статусу працівника	полягає не тільки у кар'єрному підвищенні, але й залученні підлеглих до формулювання цілей і розробки рішень, забезпечення навчання та перепідготовки співробітників, що підвищує рівень їхньої компетентності, доручення складних і важливих завдань, які вимагають повної віддачі
організація корпоративного відпочинку, екскурсій, святкувань	створення особливого психологічного клімату, духу єдиної команди
медичне страхування, оплата спортивних занять, мобільного зв'язку, транспортних витрат, харчування, корпоративні курси іноземних мов, кредитування на пільгових умовах	заходи, витрати на впровадження яких є незначними порівняно з очікуваним результатом
емоційне й психологічне розвантаження співробітників	компенсація всіх незручностей захистить організацію від неадекватних вчинків персоналу. Для цього створюють кімнати відпочинку, комфортну обстановку на робочих місцях, по можливості урізноманітнюють роботу
зміна робочого місця	виділення окремого кабінету, особистого секретаря, облаштування додатковим офісним обладнанням
мотивація 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
визнання заслуг	працівники згадуються в доповідях вищому керівництву фірми чи особисто представляються йому, одержують право підпису відповідальних документів, у розробці яких вони брали участь

Кожна людина індивідуальна, і потреби в неї – індивідуальні. 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 різною не тільки для працівників різних рівнів, але і враховувати соціальний статус, вік, стать працівника, а також його психологічні особливості [2, 63].

Таким чином, створення і належне функціонування цієї системи є важливим засобом забезпечення, мобілізації кадрового потенціалу, зміцнення кадрової безпеки та оптимальне використання ресурсів підприємства.

Список використаних джерел

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

АВТОМАТИЗОВАНА СИСТЕМА ПОПЕРЕДНЬОЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ ПРОЕКТІВ БУДІВНИЦТВА

Лебедюк О. А.,

студентка групи ЕК-51

Рівненського державного гуманітарного університету

Науковий керівник: Юськів Б.М.,

д. політ. н., к.е.н., професор кафедри економічної кібернетики

Рівненського державного гуманітарного університету

Екологічний аналіз є важливим інструментом оцінки екологічної стійкості підприємства, оскільки завдяки йому можна приймати оптимальні управлінські рішення в сфері природокористування та охорони навколишнього середовища. Складовими екологічного аналізу є екологічна експертиза, екологічна діагностика, екологічний ситуаційний аналіз, екологічний маркетинговий аналіз та екологічний аудит. У сукупності вони складають необхідну основу для подальшого удосконалення організаційно-економічного механізму природокористування, а також оцінки впливу господарської діяльності на навколишнє середовище.

Згідно Закону України «Про екологічну експертизу», екологічна експертиза в Україні – це вид науково-практичної діяльності спеціально уповноважених державних органів, еколоґо-експертних формувань і об'єднань громадян, що ґрунтується на міжгалузевому екологічному дослідженні, аналізі й оцінці передпроектних, проектних та інших матеріалів чи об'єктів, реалізація та дія яких може негативно впливати на стан навколишнього середовища та здоров'я людей, спрямована на підготування висновків про відповідність запланованої чи здійснюваної діяльності нормам і вимогам законодавства про охорону навколишнього природного середовища, раціональне використання і відтворення природних ресурсів, гарантування екологічної безпеки [1].

Відтак удосконалення екологічної експертизи є проблемою актуальною не лише для органів, що проводять експертизу, але й для самих підприємств, які її замовляють. Проведене дослідження здебільшого спрямоване на покращення умов саме для клієнта державної екологічної експертизи.

Виконання державної екологічної експертизи на регіональному рівні входить до обов'язків Департаменту екології та природних ресурсів обласних адміністрацій. Державна екологічна експертиза складається з трьох етапів:

- 1) прийом та перевірка наявності, повноти необхідних матеріалів на об'єкти екологічної експертизи;
- 2) аналітичне опрацювання матеріалів екологічної експертизи;
- 3) підготовка висновку екологічної експертизи та подання його заінтересованим органам і особам.

Замовлення експертизи здійснюється шляхом прийому заяви і відповідних проектних матеріалів. На цьому етапі замовнику доводиться чекати на результати державної екологічної експертизи до 45 календарних днів з продовженням у разі потреби до 60 днів на результати експертизи, навіть тоді, коли перелік необхідних матеріалів буде неповним або невірно оформленим, і цей факт можна було б під час здачі матеріалів на перевірку.

На етапі аналітичного опрацювання досліджується вплив проекту на навколишнє середовище. Тут вивчається загальна характеристика об'єкта, джерела викидів і скидів, властивості матеріалів, які використовуються для будівництва тощо. Особливу увагу звертають на територію об'єкта та прилеглі території. Матеріали, які подаються у складі проектної документації для експертної оцінки, повинні всебічно характеризувати результати оцінки впливів на природне, соціальне, включаючи життєдіяльність населення, і навколишнє середовище та обґрунтовувати допустимість планованої діяльності [2]. Основною процедурою у процесі аналізу є перевірка оцінки впливу об'єкта замовника на навколишнє середовище з точки зору перевищення гранично допустимих значень показників функціонування об'єкта. У разі виходу показників за межі гранично допустимих значень результат державної екологічної експертизи буде негативним, а замовнику доведеться усунути проблеми і повторно здійснити подачу заявки на отримання адміністративної послуги. Зрозуміло, що така процедура також є тривалою і збільшує час завершення державної екологічної експертизи і отримання позитивного результату.

На третьому етапі потребує удосконалення процес формування висновків екологічної експертизи, оскільки сьогодні він здійснюється «ручним» способом. Логічним є автоматизація формування відповідного звіту.

Запропоноване нами проектне рішення полягає у розробці автоматизованої системи попереднього здійснення екологічної експертизи на основі формування відповідної бази експертних даних. Заходячи на сайт системи, замовник має можливість попередньо здійснити перевірку вхідних документів, проаналізувати показники впливу проекту на навколишнє середовище, у разі необхідності виробити заходи для їх поліпшення, а відтак після кількаразової перевірки якості свого проекту подачу заявку на проведення відповідної екологічної експертизи.

Таким чином, автоматизація процесу виконання державної екологічної експертизи є доцільнішим вирішенням для усунення виявлених недоліків у ньому. З точки зору експертів інформаційна система дозволить прискорити здійснення державної екологічної експертизи, уникнути повторного його здійснення і дозволить експертам більше часу приділити формуванню відповідних висновків. З боку замовника система дозволить продемонструвати недоліки у його матеріалах, які надаються ним, а також виявити проблемні показники впливу на навколишнє середовище об'єкта замовника.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про екологічну експертизу» (Введений в дію Постановою ВР №46/95-ВР від 09.02.95 // ВВР. – 1995. – №8. – С.55 (Зі змінами, внесеними згідно із Законом №1642-III (1642-14) від 06.04.2000 // ВВР. – 2000. – №27. – С.213).

2. Проектування склад і зміст матеріалів оцінки впливів на навколишнє середовище (ОВНС) при проектуванні і будівництві підприємств, будинків і споруд. ДБН А.2.2-1-2003. Київ: Держбуд України, 2004. – 26 с. – Режим доступу: <http://www.zhiva-planeta.org.ua/upload/dbn-a-2-2-1-2003.pdf>

МЕНЕДЖМЕНТ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ

Мельничук Ю.

студентка групи БУЕП-41

Хмельницького інституту ПраТ «ВНЗ «МАУП»

Піхур А.В.

старший викладач кафедри економіки та управління

Хмельницького інституту ПраТ «ВНЗ «МАУП»

Історія управлінської думки має свої корені, які йдуть в глибину віків і тисячоліть. Висловлювання по проблемах управління вчені знаходять і на

египетських папірусах, і на глиняних табличках з міжгір'я Тигру і Євфрату. Проте поєднати їх з менеджментом прямо не можливо, тому що це були в основному рекомендації по державному управлінню.

Протягом усієї історії люди захоплювалися такими постатями, як Олександр Македонський і Наполеон, Генрі Форд і Пол Гейтц, більше, ніж видатними вченими, мислителями та поетами. Успіхи цих діячів спричинювалися не лише тим, що вони знали, чого і як хотіли б досягти. Найдивовижнішим завжди здавалося те, що вони вміли підпорядковувати собі інших і змушувати їх свідомо, наполегливо, майже добровільно діяти для досягнення поставленої мети. Вміння керувати чи то виробництвом, чи армією, чи державою завжди вважалося і називалося мистецтвом або талантом. Від нього залежала доля держав, війн, народів і окремих людей. Але у ХХ ст. підприємств, організацій, військових підрозділів і самостійних держав стало настільки багато, а їх взаємодії стали такі тісні та різноманітні, що чекати та шукати управлінський талант на кожну керівну посаду стало ніколи і нікому. Саме тому мистецтво управління перетворилося у науку управління - менеджмент (від англ. «*management*» - управління, завідування, організація).

Менеджмент - це діяльність, яка відповідно до цілей та завдань бізнесу розробляє плани, визначає не лише, що і коли робити, але й як і хто буде виконувати те, що намітили, формує робочі процедури по всіх стадіях управління та здійснює контроль.

Звичайно, в умовах розвитку ринкової економічної системи в Україні, коли ринкові механізми лише формуються, законодавче середовище є ще дуже недосконалим, різні напрямки економічної політики є ще недостатньо концептуально розробленими і неузгодженими, нормальній роботі підприємства заважають певні об'єктивні обставини, проблеми, що пов'язані із зовнішнім середовищем підприємства.

Серед таких проблем аналітики виділяють головні:

1) Зубожіння, низька платоспроможність населення. Зубожіння населення означає вузький ринок збуту з низькою ємністю і низьким рівнем попиту для продукції підприємств, що випускають товари для особистого використання і споживання (група Б). В свою чергу, малі об'єми виробництва та складнощі з реалізацією продукції означають низьку інвестиційну активність і неплатоспроможність цих підприємств. В такій ситуації зникає ринок збуту і попит на товари групи А - на засоби виробництва, на напівфабрикати та комплектуючі, тощо. Низька платоспроможність та збідніння населення означає збідніння та неплатоспроможність багатьох підприємств різних галузей. податковий пресинг, відсутність податкових пільг, що сприяли б інвестиційній активності підприємств, високі митні збори на комплектуючі та обладнання, що імпортується.

2) Значний податковий пресинг, відсутність податкових пільг, що сприяли б інвестиційній активності підприємств, високі митні збори на комплектуючі та обладнання, що імпортується.

3) Нерозвиненість ринкової інфраструктури, в першу чергу інфраструктури ринку капіталів - фондового ринку та банківської системи, що ускладнює залучення інвестиційних ресурсів. Процентні ставки по банківським кредитам вже знизилась від захмарних сотень відсотків до 30-40% річних (ставка рефінансування - 20%), але навіть такий відсоток є неприйнятним для інвестування довгострокових програм: створення нових виробництв, переобладнання, розробка нових товарів, тощо.

Некваліфікованість, невідповідність, негнучкість, неоперативність, невідприємливість менеджменту є головною внутрішньою причиною неефективної роботи підприємств, їх кризового становища.

Система менеджменту, що має три рівні - вищий (Top), середній (Middle) та нижчий (Low) - в умовах централізованого керівництва була поділена на дві частини. Частина, до якої відносились середній та нижчий рівні знаходилась на підприємстві. Представниками середнього рівня менеджменту було керівництво підприємства: директор і його заступники.

Цей рівень вирішував питання забезпечення виробництва, вирішував чисто технічні питання постачання сировини та реалізації продукції, складав оперативні та поточні плани поставок і виробництва. Нижчий рівень (начальники цехів, відділів, бригадири та майстри) вирішував питання виконання та перевиконання оперативних та тактичних планів виробництва. Рівень вищого менеджменту і функції стратегічного управління: розробка стратегії, вирішення питання асортименту продукції та обсягів виробництва, проблеми просування та реалізації продукції виконували галузеві міністерства. Після надання підприємствам самостійності, приватизації, галузеві міністерства перестали бути “вищими менеджерами” підприємства, фактично управлінська піраміда залишилася без верхівки, без вищого рівня менеджменту. Директорат підприємства, що історично виконував функції середнього рівня, автоматично стає вищим рівнем і повинен виконувати функції, що ніколи ним не виконувались.

Також, інколи проблема ускладнюється ще і небажанням витратити час і кошти на навчання, підвищення кваліфікації, нерозуміння потреби в цьому. Проходить значний час, поки директорат увідомить весь комплекс завдань, що постають перед вищою ланкою менеджменту, та отримують необхідні знання та навички по вирішенню цих завдань.

ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Мішина І.О.

студентка групи ЕК-13-1

Хмельницького національного університету

Науковий керівник: Проскурович О.В.

к.е.н., доцент кафедри автоматизованих систем

і моделювання в економіці

Хмельницького національного університету

Ринкові відносини в економіці й науково-технічний прогрес надзвичайно прискорили темпи впровадження в усі сфери соціально-економічного життя українського суспільства останніх досягнень в області інформатизації. Термін «інформатизація» уперше з'явився при створенні локальних багатотермінальних інформаційно-обчислювальних систем і мереж масового обслуговування. Інформатизація в області управління економічними процесами припускає, насамперед, підвищення продуктивності праці працівників за рахунок зниження співвідношення вартість-виробництво, а також підвищення кваліфікації й професійної грамотності зайнятих управлінською діяльністю фахівців [1].

Інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) – це інформаційні технології з широким використанням комп'ютерів, комп'ютерних мереж та інших засобів зв'язку. Використання ІКТ забезпечує високу швидкість опрацювання даних, їх швидкий пошук, надійне зберігання і захист, доступ до джерел даних незалежно від місця їх розташування тощо [1].

Одне з багатьох застосувань комп'ютерів у науковій сфері – це проведення так званих «комп'ютерних експериментів». Адже проведення багатьох наукових експериментів пов'язано з великими труднощами – матеріальними, технічними, енергетичними тощо [3].

Важливу роль відіграє комп'ютер на виробництві. Моделювання і конструювання виробів за допомогою комп'ютера значно скорочує термін їх розробки, підвищує її ефективність та якість, знижує вартість. Наприклад, якщо до застосування комп'ютера в проектуванні від моменту виникнення ідеї створення нової моделі автомобіля до її передачі на конвеєр проходило п'ять-шість років, то тепер цей час становить менше, ніж один рік [2].

У діловій сфері комп'ютер використовується для зберігання і опрацювання різноманітних даних: текстів, таблиць, баз даних, малюнків і фотографій, мультимедійних даних. Важко сьогодні назвати таку установу, де б не використовували ІКТ. Картотеки в бібліотеках і поліклініках, виконані на основі комп'ютерної бази даних, у багато разів

надійніші й зручніші в роботі, ніж традиційні паперові. Бухгалтер сьогодні використовує комп'ютер і отримує результати обчислення, на які раніше йому були потрібні години або дні. Банкір, не виходячи зі свого кабінету, має змогу слідкувати за станом справ на біржі, простим натисненням на клавіші перевести на будь-який рахунок певну суму грошей [4].

У сфері освіти основні задачі комп'ютерів – забезпечити різноманітні форми проведення занять, здійснити індивідуальний підхід до навчання. Існує велика кількість навчаючих, контролюючих, розвивальних, ігрових та інших програм з різних предметів. Рівень їх складності й ефективності різний. Найпростіші з них використовують для перевірки знань і вмінь учнів з окремих питань, наприклад таблиці множення. Більш складні програми допомагають учителю керувати процесом навчання, перевіряють, наскільки якісно засвоєно викладений матеріал, і якщо його засвоєно не дуже добре, пропонують вивчати цю частину матеріалу ще раз або повернутися до вивчення попереднього матеріалу [4].

Основними напрямками застосування інформаційно-комунікаційних технологій є:

- виконання громіздких обчислень та обчислень з високою точністю;
- створення комп'ютерних моделей об'єктів і проведення комп'ютерних експериментів;
- забезпечення функціонування автоматичних систем управління;
- забезпечення зберігання та опрацювання великих обсягів даних;
- забезпечення швидкого обміну даними;
- використання комп'ютерів, вбудованих у промислову та побутову техніку;
- використання комп'ютерів для підтримки вивчення шкільних предметів;

- організація дистанційного навчання учнів, студентів, фахівців,
що

особливо корисне для віддалених малих населених пунктів, для людей з обмеженими можливостями тощо [2].

Отже, використання інформаційних технологій для управління підприємством робить будь-яку компанію більш конкурентоздатною за рахунок підвищення її управління й адаптованості до змін ринкової кон'юнктури. Впровадження комп'ютерних технологій в управління підприємством чи організацією дозволяє:

- підвищити ефективність управління підприємством за рахунок забезпечення керівників і фахівців максимально повною, оперативною й достовірною інформацією на основі єдиного банку даних;

- забезпечити надійний облік і контроль надходжень і витрати коштів на

всіх рівнях управління;

- керівникам середньої й нижньої ланок аналізувати діяльність своїх

підрозділів й оперативно готувати зведені й аналітичні звіти для керівництва й суміжних відділів;

- підвищити ефективність обміну даними між окремими підрозділами,

філіями й центральним апаратом;

- гарантувати повну безпеку й цілісність даних на всіх етапах обробки

інформації [3].

Таким чином, система управління й система інформації на будь-якому рівні управління утворює єдине ціле, а це означає, що управління без інформації неможливе [1].

Список використаних джерел

1. Інформаційні системи в менеджменті [Текст] : навч. посіб. – Суми : Університетська книга, 2005. – 407с.
2. Інформаційні технології в управлінні підприємством [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pidruchniki.com/>.
3. Лозовицький Д.С. Методичні аспекти побудови системи управління діяльністю підприємства на базі сучасних інформаційних технологій [Текст] / Д. С. Лозовицький // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.13. – С.377-386.].
4. Нові інформаційні технології в вирішенні проблем виробництва, екології, освіти, управління та права [Текст] : зб. наук. праць; за результатами симпозиуму 16-19 2003 р., м. Хмельницький. – Хмельницький : ТУП, 2003. – 168с.

СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ

Пільгуй С.С.,

аспірант

ДВНЗ «Університет банківської справи»

Науковий керівник: Смовженко Т.С.,

д.е.н., професор кафедри банківської справи

ДВНЗ «Університет банківської справи»

В сучасних умовах нестабільності фінансових ринків та проявів кризових тенденцій, питання забезпечення фінансової стійкості банківської системи набуває особливо важливого значення, а розгляд та систематизація теоретичних основ проведення стрес-тестування як ефективного елемента антикризового управління є вкрай актуальним.

Мета стрес-тестування — оцінка можливих збитків банківської системи при настанні певних подій. Міжнародний валютний фонд використовує стрес-тестування з 1999 р. у рамках програми оцінки фінансового сектору (FSAP) – спільний проект МВФ та Світового банку. Необхідність застосування банками інструментів стрес-тестування зафіксована і в Міжнародній угоді вимірювання капіталу і стандартів капіталу (Базель II, 2004 р.). Методичні рекомендації щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України наведені у постанові Правління НБУ №460 (від 06.08.2009 р.) та в ін. постановах відповідно до міжнародних вимог.

Базельським комітетом рекомендовано використовувати такі методи моделювання стресових сценаріїв [4, с. 10]:

1. Аналіз чутливості – найпростіший метод стрес-тестування, у якому шокам піддається тільки один параметр, тоді як інші вважаються сталими величинами. Недоліком такого підходу є нехтування іншими факторами ризику та ефектом зворотного зв'язку. Перевагою є можливість швидкого аналізу чутливості банківського портфеля до окремого фактору ризику та оцінювання ризику концентрації;

2. Історичні сценарії — ґрунтуються на історичному досвіді розв'язання кризових явищ. Перевагами даного методу є надійність результату, оскільки такі події вже були і вироблено інструментарій дій. Проте, з огляду на сучасні тенденції, коли кризи останніх десятиліть мають своєрідну та неповторну природу – даний метод не працюватиме. еред недоліків слід зазначити і необхідність використання значного обсягу статистичного матеріалу про стресові події, які забезпечуватимуть високий рівень репрезентативності методу;

3. Гіпотетичні сценарії — моделювання подій, які раніше не траплялись. Перевагами цього методу, перш за все, є усунення головного недоліка історичного сценарію і множинність вибору гіпотез сценаріїв.

Проте його реалізація потребує задіяння більшої кількості ресурсів, що є негативним моментом [2, с. 280].

Аналогічні методи застосовує і НБУ. Так, 24.04.2015 р. було ініційовано діагностичне обстеження української банківської системи як обов'язкової частини програми співпраці між Україною та МВФ у рамках угоди розширеного фінансування (EFF). Метою діагностичного обстеження була оцінка якості портфелів активів та потенційних потреб банків у капіталі протягом 2015 – 2017 рр. Перший етап обстеження складався з аналізу якості активів (AQR) та слугував основою для другого етапу – стрес-тесту. Дані, отримані від груп виїзного інспектування, лягли в основу стрес-тестів, поряд з інформацією, отриманою з реєстрів НБУ і безпосередньо від банків.

Попри поширеність підходів на основі кількох сценаріїв, НБУ використовував єдиний базовий макроекономічний сценарій, розроблений спільно з МВФ. Рішення про відмову від застосування негативних стресових сценаріїв було обґрунтоване тим, що Україна вже досягла нижньої межі економічної кризи, тож прогнозування додаткових макроекономічних потрясінь створювало б нереалістично негативний сценарій. Так, із 60 банків, які вже пройшли діагностику, 21 банк з самого початку не потребував докапіталізації, 9 банків виконали програми докапіталізації в повному обсязі, 4 банки – за невиконання програм докапіталізації визнані неплатоспроможними, 26 банків виконують взяті на себе зобов'язання щодо докапіталізації згідно з затвердженим графіком. Дослідження решти банків буде здійснене протягом 2017 р., проте результати суттєво не вплинуть на стійкість банківської системи (лише 2% активів від усієї банківської системи України) [3].

Стрес-тестування, проведене у 20 найбільших банках України виявило неадекватне відображення банками реальної якості кредитного портфеля та визнання кредитних ризиків, тому відповідно до даних звіту НБУ [1, с. 40] від початку 2017 р. запроваджуватимуться нові правила оцінки банками кредитного ризику з метою усунення ряду суттєвих прогалин у поточних

регуляціях, які давали змогу банкам суттєво занижувати частку проблемних кредитів та обсяги кредитного ризику за активами.

Отже, стрес-тести — дієвий інструмент моніторингу в антикризовому управлінні банківською системою, що забезпечує прозорість та актуальність показників фінансового стану та їх потенційну стійкість до проявів кризових явищ. Систематичне їх здійснення стане запорукою підтримання високого рівня фінансової стійкості банківської системи та надасть змогу відновити втрачену останнім часом довіру до банків.

Список використаних джерел

1. Звіт про фінансову стабільність [Електронний ресурс] // НБУ. — 2016. — №2 (Грудень). — Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=40819104>
2. Кишакевич Б.Ю. Стрес-тестування банку: підходи, методи, світовий досвід / Б.Ю. Кишакевич, О.А. Азъв'як // Науковий вісник НЛТУ України. — 2015. — № 25(1)
3. Національний банк України розпочинає діагностичне обстеження невеликих банків [Електронний ресурс] // НБУ. — Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=43805498&showTitle=true
4. Principles for sound stress testing practices and supervision. Consultative Document, Bank for international settlements. — March 13, 2009. [Electronic resource]. — Mode of access <http://www.bis.org/publ/bcbs147.pdf>

ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ НА МІКРОРІВНІ

Піскор Н.М.

студентка 1 курсу, ОКР «Магістр»

спеціалізація «Бізнес-адміністрування»

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

Науковий керівник: Курей О.А.

к.е.н., доцент кафедри бізнес-адміністрування,

маркетингу та менеджменту

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

Оскільки процеси управління є головною характеристикою динаміки організаційних структур, їх аналіз на мікрорівні становить особливий інтерес при визначенні напрямків удосконалення системи менеджменту. Дослідження економічних відносин через взаємозв'язок економічних процесів створює найсприятливіші умови для їх пізнання як системи. Економічні процеси чітко відображають відносини людини і функціонування суспільних продуктивних сил. Економічні процеси охоплюють усе, що дає реальна практика функціонування економічної системи [1, с.147].

Процес управління є загальним обсягом безперервних взаємопов'язаних дій або функцій в рамках однієї організації. При їх реалізації всі елементи вступають у взаємодію, здійснюється перетворення входів у виходи та забезпечується досягнення цілей організації. Унаслідок системності, цілісності єдиного процесу управління і в той же час його різномайття існує багато підходів стосовно ідентифікації та аналізу процесів управління. У практиці виокремлюються основні три групи підходів до дослідження процесів управління:

1. Змістовний аналіз процесу управління полягає у його вивченні у загальному економічному або соціальному контексті з позицій зв'язку з процесом виробництва, з аспектами виробничо-господарської діяльності, а також з точки зору співвідношення цілей управління, методів та засобів, які застосовуються для їх досягнення.

2. Організаційний аналіз процесів управління полягає у виокремленні етапів і функцій процесів управління з метою систематизації цих функцій або дослідження прийняття рішень як основи управлінського циклу.

3. Технологічна характеристика процесів управління належить насамперед до інформаційних аспектів і зазвичай пов'язана з можливостями використання специфічних методів й моделей для раціоналізації процесів прийняття рішень і переробки інформації [2, с.151].

Одною з функцій системи управління є моніторинг підприємств як цілісної системи, що базується на постійному спостереженні за рівнем і динамікою кількісних показників і якісних оцінок економічної кон'юнктури, інвестиційної активності та фінансового стану підприємств реального сектору економіки з метою своєчасного виявлення тенденцій економічних процесів, їх аналізу і прогнозу у взаємозв'язку з інструментами грошово-кредитної політики й інструментами інших складових економічної політики. Також моніторинг підприємств можна розглядати як інформаційно-аналітичний інструмент, що дає змогу також підвищити якість аналізу і прогнозу загальноекономічних процесів на регіональному рівні, поглибити цей аналіз за рахунок визначення фактичного й очікуваного індексу бізнес-клімату в країні, по галузях і регіонах.

Отже, маючи свої особливості в кожній країні, система моніторингу підприємств призначена для постійних спостережень за станом реального сектору економіки і банківської сфери з метою своєчасного виявлення негативних процесів в їх розвитку і запобігання негативним наслідкам цих процесів [3, с.208].

Вважають, що головним об'єктом управління має стати людський потенціал організації, який виявляється у кадровому складі, стилі та звичках працівників, цінностях організації. Саме ці аспекти висувують нині на перший план, а навколо них групують інші характеристики організації. Комплексність управління зростає, якщо брати до уваги не тільки внутрішні характеристики організації, а й зовнішні фактори впливу на неї (конкуренти, дії уряду, прийняті закони тощо).

Прийняття управлінських рішень повинно ґрунтуватися на знанні економічних законів, нормативної бази, сутності людини тощо. Принципи по-різному втілюються у певних організаційних формах управління [4, с.114].

Мікрорівень конкретизує варіанти дій окремих суб'єктів підприємницької (господарської) діяльності з пошуку варіантів розвитку ринкових можливостей, які спираються на беззупинну і послідовну розробку і виведення на ринок різного роду новацій, з метою забезпечення тривалого виживання і стійкого розвитку в конкурентному середовищі.

Управління як діяльність реалізується в сукупності управлінських процесів на підприємстві, тобто цілеспрямованих дій, що здійснюються керівниками і менеджерами в певній комбінації і послідовності і сприяють вирішенню завдань, що стоять перед трудовим колективом [5, с.93].

Можна зробити висновок, що на мікрорівні окремих підприємств найбільшого значення набувають внутрішньоорганізаційні процеси управління, в яких при наявності узагальнення їх змістовних, організаційних та технологічних характеристик з іншими управлінськими процесами більш впливовою стає соціальна специфіка виробничо-господарських організацій.

Список використаних джерел

1. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1 / С.В.Мочерний та ін. - К.: Видавничий центр «Академія», 2000. - 864 с

2. Волков О. В. Економіка підприємства: Підручник / О.В.Волков, В.К.Скляренко. – М.: Інфра-М, 2011. - 280 с.
3. Мороз А.М. Центральний банк та грошово-кредитна політика: Підручник / Мороз А.М., Пуховкіна М.Ф., Савлук М.І. та ін. - К.: КНЕУ, 2005. - 556 с.
4. Мочерний С.В. Основи економічних знань: підручник / С.В.Мочерний. - 2-ге вид. - К.: Академія, 2001. - 312 с.
5. Осовська Г.В. Основи менеджменту: Навчальний посібник / Г.В.Осовська, О.А. Осовський. - К.: "Кондор", 2006. - 664 с.

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ФУНКЦІЇ КОНТРОЛЮ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

*Савчук Роман Юрійович,
Косіюк Олена Миколаївна, ст. викладач
Хмельницький національний університет*

Контроль в системі управління підприємством – це процес, що забезпечує досягнення цілей організації і є важливим фактором її ефективного функціонування. Він необхідний задля виявлення і рішення проблем, що виникають, раніше, ніж вони стануть занадто серйозними та може використовуватися для стимулювання успішної діяльності.

Керівники починають здійснювати функцію контролю з часу створення організації, з того самого моменту, коли вони сформулювали цілі і завдання її існування.

Об'єктом контролю може бути як окремий вид діяльності організації, так і вся їх сукупність.

Слід виокремити три основні причини необхідності контролю в управлінні підприємством:

- невизначеність майбутнього та неможливість абсолютно достовірно спрогнозувати і запланувати майбутнє. У зв'язку з тим, що розробити ідеальний план практично нереально, єдиним шляхом досягнення

запланованих результатів є контроль;

- запобігання появі кризових чи проблемних ситуацій шляхом своєчасного і постійного втручання у процес реалізації запланованих дій. Попередити появу негативних явищ частіше простіше і з управлінської, і з фінансової сторони ніж ліквідувати наслідки;

- підтримка і розвиток успішних результатів, що були досягнуті у ході реалізації планів. Внутрішнє і зовнішнє середовище підприємства є нестабільним і динамічним елементом. Жодній організації не вдавалось утримувати позитивний результат без постійного моніторингу поточної ситуації та втручання у процес управління з метою корегування управлінської поведінки і підлаштування до реалій моменту.

Як управлінська функція контроль реалізується шляхом виконання трьох основних процедур:

- встановлення стандартів, критеріїв оцінки (область вимірювання, планові показники, нормативи, еталонні і оптимальні значення тощо);

- оцінка ступеня досягнення запланованих параметрів цілей та завдань (порівняння фактично отриманих показників із заздалегідь встановленими стандартами та критеріями);

- коригування цілей, завдань або планів (ідентифікація і усунення причин відхилень, перегляд адекватності цілей, зміна стандартів тощо).

Існують різні ознаки класифікації контролю. Найбільш поширеною є типологія контролю за критерієм часу здійснення контрольних операцій: випереджаючий, поточний і заключний контроль.

Усі види контролю на підприємствах реалізуються шляхом застосування інструментів фінансового, операційного та поведінкового контролю.

Існує думка, що ефективна система контролю організації повинна охоплювати не тільки процеси власне у межах підприємства, а й поширюватися на зовнішнє середовище. Такий підхід зумовлений тим, що організації (підприємства) – це відкриті системи. Вони знаходяться під

впливом факторів зовнішнього середовища, у якому функціонують. У свою чергу, система контролю є підсистемою по відношенню до системи менеджменту підприємства. Місце системи контролю в управлінні підприємством наведено на рис. 1.

Система контролю підприємства поєднує системи внутрішнього і зовнішнього контролю. Однак, якщо система внутрішнього контролю повністю перебуває у межах системи менеджменту підприємства і може стати об'єктом для змін, удосконалення і розвитку зі сторони керівників підприємства, то підсистема зовнішнього контролю (представлена різного роду зовнішніми перевірками, які ініціюються ззовні) виходить за межі системи управління і вплив на її параметри зі сторони самого підприємства суттєво обмежений.

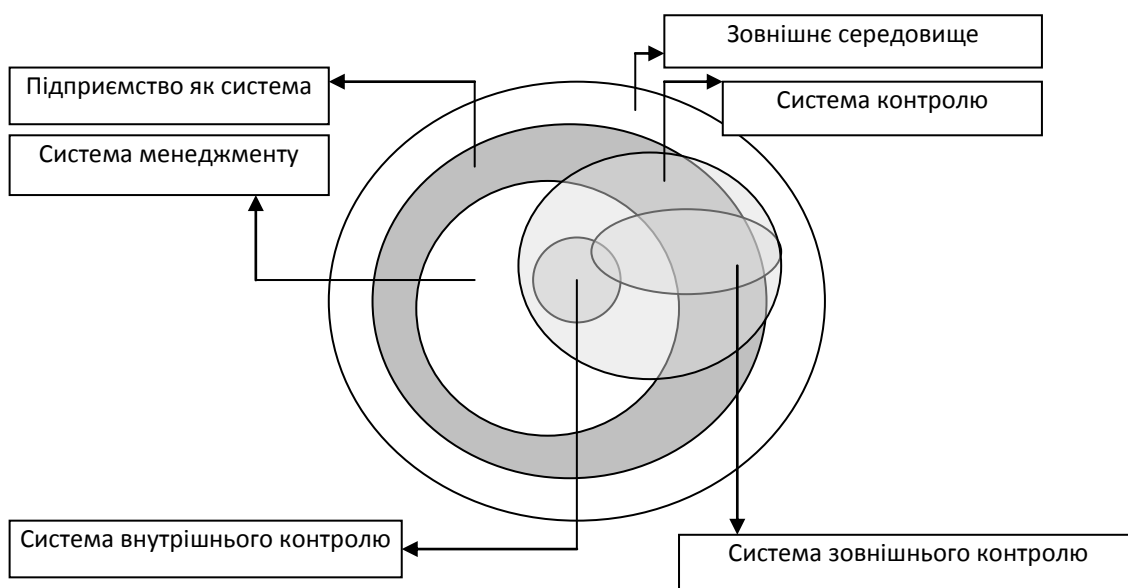


Рис. 1. Місце системи контролю в управлінні підприємством

Підсумовуючи викладене вище, зазначимо – головна ціль контролю – це не виправлення помилок, а запобігання їм. Без надійної системи контролю жодна організація не зможе успішно функціонувати. Задача менеджменту – створити грамотну систему контролю, яка дійсно сприяла б ефективній роботі підприємства різними шляхами – нівелюванням негативного забарвлення виконання цієї функції, впровадженням компонента оцінки

результатів, охопленням всіх процесів на підприємстві, дій і людей, автоматизацією контролюючих інформаційних потоків тощо.

Література

1. Максимова В. Ф. Внутрішній контроль економічної діяльності промислового підприємства – системний підхід до розвитку : Монографія / В. Ф. Максимова. – К. : АВРІО, 2005. – 264 с.
2. Чернобай Л. І. Система контролю: роль та місце в управлінні машинобудівним підприємством / Л. І. Чернобай, М. В. Кізло. // Проблеми системного підходу в економіці. – 2009.– №3 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuiv.gov.ua.
3. Управление – это наука и искусство / А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тэйлор и др. – М. : Республика, 1992. – 351 с.

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСУВАННЯМ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Севрук Є. М.,

аспірант кафедри економіки та фінансів підприємства

Київського національного торговельно-економічного університету

Науковий керівник: Дрига С. Г.,

д.е.н., професор кафедри економіки та фінансів підприємства

Київського національного торговельно-економічного університету

Кризові явища в економіці здійснюють значний негативний вплив на діяльність підприємств. Інфляція, скорочення кількості функціонуючих банків та програм для фінансування, – все це ускладнює можливість сформувати достатній обсяг фінансових ресурсів для фінансування планового обсягу оборотних активів на підприємстві. Тому в сучасних умовах вкрай важливим є ефективне залучення та використання наявних фінансових ресурсів. Ефективне управління фінансуванням оборотних

активів неможливе без застосування такого інструментарію, що надасть найбільш точну оцінку процесу управління.

Поняття «ефективності» є досить сталим і розглядається сучасними дослідниками як співвідношення ефекту (результату) до витрат (використаних ресурсів) [1, с. 201].

Важливе значення для оцінки ефективності управління фінансуванням оборотних активів підприємства є розрахунок коефіцієнтів. Науковці Лепейко Т. І. та Ромаза Є. Г. [6] пропонують для ефективного управління фінансуванням оборотних активів використовувати наступні показники: коефіцієнт оборотності оборотних активів, період їх обороту та рентабельність оборотних активів, не враховуючи показники фінансової стійкості підприємства. Зянько В. В. та Філатова Н. М. [5] використовують коефіцієнт та термін оборотності оборотних активів, коефіцієнт рентабельності оборотних активів і коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості. Серед показників фінансової стійкості дані автори надають увагу коефіцієнту мобільності власних джерел фінансування (коефіцієнту маневреності власного оборотного капіталу).

Ящук Д. Л. [8] використовує показники ефективності управління окремих елементів оборотних активів та коефіцієнт фінансової стійкості, при цьому пропонує не враховувати показники ефективності управління оборотними активами в цілому. Нашкерська М. М. та Кусяк А. Р. [7] стверджують, що доцільно визначити коефіцієнт рентабельності оборотних активів і загальну дохідність всього інвестованого у виробництво капіталу. Дейнека О. В. та Юрченко К. М. [4] стверджують що, для забезпечення ефективності політики фінансування оборотних активів необхідно дотримуватися обмежень на значення коефіцієнту покриття (більше 1) з метою запобігання ризику втрати ліквідності та на значення ефекту фінансового важеля (яке має перевищувати значення попереднього періоду) для зростання рентабельності власного капіталу при зміні частки позикового капіталу.

Бланк І. О. [2] здійснює оцінку управління фінансуванням оборотних активів на основі розрахунку коефіцієнта достатності фінансування оборотних активів, коефіцієнта достатності фінансування власних оборотних активів, коефіцієнта робочого капіталу, визначення середнього обсягу та коефіцієнта поточного фінансування оборотних активів. Окрім даних показників, Власова, Н. О. [3, с. 247 – 248] пропонує використовувати також коефіцієнт оборотності оборотних активів, період обороту оборотних активів, ефект фінансового левериджу, рентабельність власного оборотного капіталу, власний оборотний капітал, коефіцієнт забезпеченості поточної діяльності власним оборотним капіталом, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт участі матеріальних запасів у покритті короткострокових зобов'язань, коефіцієнт автономії, коефіцієнт маневреності власного капіталу, середньозважена вартість капіталу.

Вважаємо доцільним використовувати показники науковців комплексно, адже, окремі показники відображають лише певні аспекти системи управління фінансуванням оборотних активів підприємства і не спроможні забезпечити комплексну оцінку ефективності. Необхідно оцінювати ефективність управління, аналізуючи показники ефективності управління фінансуванням оборотних активів підприємств в цілому, оцінювати платоспроможність, фінансову стійкість та безперебійність діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Бланк І.О. Фінансове забезпечення розвитку підприємств: монографія / І.О. Бланк, Лігоненко Л.О., Гуляєва Н.М., - К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. – 344 с.
2. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / І. О. Бланк. – К.: Ельга, 2008. – 724 с.
3. Власова, Н. О. Управління оборотними активами на підприємствах роздрібною торгівлі : монографія / Н.О. Власова [та ін.]. – Х. : ХДУХТ, 2014. – 258 с.

4. Дейнека О. В. Оптимізація структури джерел формування оборотного капіталу підприємства персоналом / О. В. Дейнека, К. М. Юрченко // Інноваційна економіка. – 2012. – № 3(29). – С. 257-260.
5. Зянько В. В. Шляхи підвищення ефективності управління оборотними коштами підприємств [Текст] / В. В. Зянько, Н. М. Філатова // Економічний простір. 2012. – № 62. – С. 186-193.
6. Лепейко Т. І. Сутність оборотних коштів та їх аналіз на підприємстві / Т. І. Лепейко, Є. Г. Ромаза // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 1(13). – С. 215-218.
7. Нашкерська М. М. Вплив обсягу та джерел фінансування оборотного капіталу на дохідність підприємства [Текст] / М. М. Нашкерська, А. Р. Кусяк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 20.12. – С. 215-220.
8. Ящук Д. Л. Дослідження методології управління оборотними активами машинобудівних підприємств в умовах кризи / Д. Л. Ящук // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 32. – С. 252–257.

EVENT-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК СКЛАДОВА МАРКЕТИНГОВОЇ СИСТЕМИ В РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ

*Сингаєвська А. О.,
студентка 61 групи,
соціально-психологічного факультету
Житомирського державного університету
імені Івана Франка
Науковий керівник: Карпюк О. А.,
завідувач кафедри менеджменту та адміністрування,
Житомирського державного університету
імені Івана Франка
к.е.н., доцент*

Традиція організації заходів супроводжує людство з часів його появи. Людям завжди було властиво збиратися і влаштовувати урочистості з нагоди різних подій.

На початку XX століття сформувалась окрема галузь менеджменту – event-менеджмент.

Event-менеджмент – це практичне застосування менеджменту в області проектування, проведення та організації заходів і подій. Event-менеджмент є одним з найбільш істотних інструментів PR, тобто позиціонування компанії на ринку [1].

Сучасні дослідники виділяють безліч підходів до класифікації заходів в event-менеджменті. Олександр Шумович, директор компанії «Eventum» розглядає класифікацію заходів event-менеджменту за принципом поставлених компанією цілей і отриманого результату: заходи для ЗМІ, виїзні заходи, розважальні заходи, святкові заходи, благодійні заходи, масові заходи, спортивні заходи.

Разом із появою науки event-менеджменту, виокремилась і достатньо нова професія event-менеджера, яка вимагає креативних підходів до організації заходів, а також вирішенню поставлених завдань в умовах обмеженого часу та ресурсів. Event-менеджер займається різноманітними акціями по просуванню товарів та послуг, організацією ділових зустрічей для партнерів, внутрішніх заходів для персоналу (корпоративних форумів, конференцій, тренінгів, свят та інших) [5].

На сьогодні практично жодна із сфер бізнесу не може розвиватись без організації подібних заходів, не виключенням є і сфера ресторанного бізнесу. Потреби та бажання потенційних клієнтів ресторанного бізнесу постійно зростають. Рівень розвитку аудиторії підвищується, і стає недостатнім просто здивувати публіку. Навіть звичайні весілля вийшли за межі традиційних уявлень, перетворившись в тематичні вечірки, де кожна деталь ретельно вивірена і спланована.

Важливо зазначити, що в ресторанному бізнесі найчастіше реалізуються розважальні, святкові та благодійні заходи [4]. Основними цілями проведення таких заходів в закладах громадського харчування є:

- привернути увагу цільової аудиторії та ЗМІ;
- отримати дохід.

Event-менеджмент в ресторанному бізнесі включає такі етапи проведення заходів:

- визначення цілей проведення заходу;
- планування заходу, для цього потрібно визначити: цільову аудиторію, форму та програму заходу, бюджет заходу та наявні ресурси, партнерів проекту, рекламу та роботу зі ЗМІ, місце проведення заходу, виконавців та персонал, календарний план підготовчих робіт;
- організація та контроль;
- проведення самого заходу;
- підбиття підсумків [3].

В своїй роботі сучасний event-менеджер повинен широко використовувати різні комп'ютерні програми та мобільні додатки, які допомагатимуть йому більш ефективно працювати. Найбільш популярними та зручними програмами є: Boomerang Calendar, Facebook Invite All, Party & Event Planner Lite, Social Analytics та інші програми [2].

Також в своїй роботі event-менеджер повинен використовувати сучасні digital-інструменти. Це такі як реклама в соціальних мережах, блогінг і SEO, мобільні додатки, та інші.

Отже, сфера event-менеджменту є важливою складовою в розвитку будь-якої компанії, одним з найбільш ефективних інструментів маркетингової політики в ресторанному бізнесі. Метою event-менеджменту в закладах громадського харчування є залучення та утримання клієнтів, і, як результат, отримання більшого прибутку. Проте, нині існує ряд стримуючих факторів, які заважають розвитку event-індустрії, такі як відсутність

висококваліфікованих фахівців в даній сфері та велика кількість компаній, які надають послуги низької якості.

Список використаних джерел

1. Денисенко А. Ю. Event-менеджмент та event-маркетинг [Електронний ресурс] / А. Ю Денисенко. – Комерційний директор. – 2006. – НТР: <http://www.eventum-premo.ru/event-management-and-event-marketing>
2. Демідова Є. М. На порозі нової ери event-індустрії [Електронний ресурс] / Є. М. Демідова. – Event.ru. – 2016. – НТР: <http://event.ru/trips/na-poroge-novoy-eryi-event-industrii/>
3. Князев С. К. Event-менеджмент та його перспективи [Електронний ресурс] / С. К. Князев. – Комерційний директор. – 2012. – НТР: <https://career.ru/article/13186>
4. Карпюк О.А., Сингаєвська А.О. Event-менеджмент в туристичній галузі: світовий досвід та перспективи для України // Актуальні проблеми, сучасний стан та перспективи розвитку індустрії туризму в Україні та Польщі: Матеріали дев'ятої міжнародної науково-практичної конференції / За ред. Саух І.В. – Житомир : Вид-во ЖФ КІБІТ, 2016 – С.39-42
5. Шумович А. М. Event-менеджмент: [підручник] / А. М. Шумович. – СПб.: «Інфра», 2011. – 267 с.

ЧИННИКИ РИЗИКУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Соколова Ю.В.,

студентка групи Е-32

Харківського державного університету харчування та торгівлі

науковий керівник: Дядюк М.А.,

к.е.н., доц., проф. кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі

Харківського державного університету харчування та торгівлі

Особливості торговельної діяльності накладають відбиток на умови функціонування підприємств галузі у бік підвищення ризику. Здійснюючи свої функції, торгівля акумулює попит на товари, впливає на виробництво у відношенні задоволення цього попиту, впливає на формування споживання. З іншого боку, у торгівлі з особливою гостротою відчувається вплив з боку різних сторін суспільного виробництва. Це визначає високий рівень ризикованості торгівлі, тому що у ній знаходять відображення як позитивні так і негативні процеси, що відбуваються в різних галузях і сферах, з якими в неї є зв'язки. У випадку прояви негативних процесів ризик підсилюється.

Однією з головних функцій торгівлі є задоволення платоспроможного попиту населення на предмети споживання. Попит є надзвичайно хиткою категорією, що залежить від множини умов: потреб покупців які знаходяться в безупинному русі, зумовленому змінами демографічної, вікової структури населення, етнічною розмаїтістю, змінами в системі цінностей, стилі життя і т.ін. та платоспроможного попиту. Зміна попиту у бік зменшення підвищує ризик погіршення результативних показників і ефективності діяльності підприємств торгівлі у цілому, непевності в одержанні запланованих розмірів товарообігу і прибутків. Низький рівень платоспроможного попиту і поляризація доходів з'явилися одними з найважливіших проявів економічного ризику в торгівлі і позначилися на обмеженні можливостей росту роздрібного товарообігу – основи формування фінансових результатів. За даними Державної служби статистики України небезпечну тенденцію становить проблема триваючого з II кв. 2014 р. зниження споживання. Так, реальні обсяги кінцевих споживчих витрат у I кв. 2015 р. знизились на 15,4 % відносно аналогічного періоду 2014 р. З середини 2014 р. реальна середньомісячна заробітна плата в Україні знижується, що в умовах надвисокого рівня інфляції (48,1 % у I півр. 2015 р.) підриває купівельну спроможність громадян країни [3].

Важливою функцією торгівлі є зміна форм вартості з товарної на грошову, реалізація ринкової вартості товару, що знаходить кількісне

відображення у показникові товарообороту. Цією функцією торгівля впливає на умови відтворення суспільного продукту, на відшкодування виробництву витрат по виготовленню товарів і на одержання чистого прибутку, на розподільні відношення в господарстві, на обертання грошей. За період 2005-2015 рр. спостерігалася стійка тенденція зниження товарообігу, що підтверджується індексами фізичного обсягу роздрібного товарообороту, які у порівнянних цінах, за період 2005, 2010, 2013, 2014, 2015 р.р. у відсотках до попереднього року склали: 124,3; 110,2; 106,2; 90,2; 80,2 відповідно [2].

Високий ступінь конкуренції – ще одна зі специфічних характеристик діяльності підприємств торгівлі в сучасних умовах, що обумовлює підвищений ризик. На споживчому ринку підприємства торгівлі конкурують між собою та із суб'єктами неорганізованого ринку. Об'єктом конкурентної боротьби є покупець і його купівельні фонди, частка визначеного товарного або регіонального ринку, що обслуговується. Одночасно торгові підприємства вступають у міжгалузеву конкуренцію із суб'єктами господарювання інших галузей і сфер економіки за необхідні матеріальні, трудові і фінансові ресурси, можливі об'єми й умови їхнього залучання.

Значний рівень ризику підприємств торгівлі обумовлюється такою особливістю їхньої діяльності, як підвищена ступінь непевності умов господарювання, що породжується рядом причин. До них відноситься нестача, неповнота, низька якість необхідної інформації; необхідність мати значну кількість різноманітних відносин із контактними аудиторіями (виконуючи роль посередника між виробниками і споживачами, підприємства повинні вивчати, з одного боку, можливості виробників, якісні характеристики товарів, які ними виробляються, їхню конкурентоздатність, з іншого боку – необхідно підтримувати зв'язки зі споживачами, вивчаючи їхні потреби, обсяг і структуру платоспроможного попиту).

На посилення ризику торгових підприємств впливає і така їхня особливість, як більш висока в порівнянні з підприємствами інших сфер діяльності, швидкість обороту капіталу. З зростанням частоти здійснення тих

або інших операцій підвищується імовірність виникнення і дії чинників ризику.

Стан економіки України, який на протязі тривалого часу постійно підвищує ризик господарської діяльності підприємств торгівлі, привів до того, що за підсумками I півріччя 2016 року кількість збиткових підприємств у сфері оптової та роздрібною торгівлі, ремонту транспортних засобів становить 28,7%, а їхні сумарний збитки дорівнюють 18,2 млрд. грн. [1]. Збитки є головним результативним індикатором ризику, у котрому знаходять кількісне відображення негативні процесити, що відбувалися у поточній діяльності підприємств.

Високий ступінь ризику в торгівлі вимагає підвищеної уваги до проблеми дослідження ризику, його кількісної оцінки, розробки системи запобіжних заходів по зменшенню негативного впливу ризику на результати діяльності підприємств галузі.

Список використаних джерел

1. Держстат склав рейтинг прибутковості підприємств в Україні [Електронний ресурс], режим доступу : <https://www.ukrinform.ua/rubric-economics/2090456-derzstat-sklav-rejting-pributkovosti-pidpriemstv-v-ukraini.html>
2. Комплексна оцінка економічної ситуації в Україні у 2014-2015 рр. [Електронний ресурс], режим доступу : <http://iac.org.ua/kompleksna-otsinka-ekonomichnoyi-situatsiyi-v-ukrayini-u-2014-2015-rr-chastina-1-zagalna-otsinka-makroekonomichnoyi-situatsiyi/>
3. Ризики і загрози економічній безпеці України у 2015 – 2016 рр. та механізми їх мінімізації [Електронний ресурс], режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/ruzuku_zagrozu1-bab4e.pdf

ТЕОРІЯ КОНТРАКТІВ ТА ЇЇ ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ У КОРПОРАТИВНОМУ УПРАВЛІННІ

*Уманців Владислав Юрійович,
Гузь Владислав Олександрович.*

Науковий керівник

*Білявська Юлія Вікторівна,
кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту
Київський національний торговельно-економічний університет*

Проблема еволюції організацій часто розглядається з погляду максимізації ефективності. При цьому враховуються труднощі щодо передавання та обробки інформації на різних рівнях та об'єктивні суперечності. Цикл розвитку організаційних структур демонструє, що сутність еволюції організації полягає у поєднанні проблем ефективності систем управління та у розподілі доходів [1, с. 43-48]. Це також пов'язано з боротьбою за потоки прибутків між керівниками різних рівнів.

Контрактна теорія є відносно новим напрямом економічної думки. Вона зуміла усунути низку недоліків та нереалістичних припущень стандартної неокласичної теорії та формалізувати ідеї «старих інституціоналістів», котрі не надто використовували математичні методи аналізу.

На практиці все далеко не так, оскільки на формування цін впливають високі транзакційні витрати, а також ризик отримання продукту поганої якості, що суттєво звужує можливості вибору. Контрактна теорія, на відміну від традиційної неокласичної, враховує усі параметри нефінансового характеру, що містяться в кожній усній чи письмовій угоді і здатні суттєво впливати на рішення сторін.

Водночас, контракти здатні істотно послабити конфлікт інтересів між учасниками економічної взаємодії, а тому набувають широкого розповсюдження та складніших форм у розвинених економіках. Що краще сформульовано умови договору, то більше стимулів і мотивів для усіх сторін отримати максимальні переваги від кооперації [2].

Про теоретичну значення теорії контрактів свідчить присудження у 2016 р. Нобелівської премії з економіки Оліверу Харт і Бенгту Хольмстрьому. Вчені зуміли суттєво збагатити новими здобутками ідею побудови оптимальних контрактів, оформивши її у вигляді теоретичних моделей, за допомогою яких можна конструювати і кількісно обчислювати вигоди та ризики різних типів економічних угод. Сучасна теорія контрактів базується на головних моделях, що формалізують ідеї інституціональної та інформаційної економіки, привнесені у світову науку попередніми нобелівськими лауреатами [2].

Затверджена в договорі залежність між результатами діяльності фірми і додатковими бонусами менеджерам стимулюватиме їх до ефективної діяльності та демонстрації кращих показників. Водночас такі умови нарахування бонусів стимулюватимуть керівників максимізувати короткотермінові прибутки за рахунок бухгалтерських маніпуляцій та накопичення ризиків у майбутньому.

Теорія контрактів пояснює цей парадокс і надає шлях до його розв'язання. Прибутковість фірми є лише одним із сигналів, який отримує власник від менеджерів, а тому він матиме велику цінність лише за умови, коли зіставляється із процесами на ринку. Принцип інформативності сигналів пояснює, як не платити менеджеру лише за те, що на ринку існувала сприятлива кон'юнктура.

Наукові досягнення контрактної теорії застосовують для розв'язання широкого кола практичних проблем, оскільки більшість економічних відносин має договірну природу. Формальні та неформальні контракти наповнюють щодення життя. При цьому найбільшої ваги контрактна теорія

набуває у сферах, що залежні від асиметрії інформації, морального ризику, труднощів пошуку та оцінки якості товарів та послуг [2].

М. Дженсен і В. Меклінг, розглядаючи корпорацію як особливий вид контракту, вказують на те, що якраз механізм контракту забезпечує можливість здійснення ефективного контролю за діями агентів, оскільки виважений контракт робить зайвим контроль з боку власників. Побудова оптимального контракту передбачає пошук такого механізму, який би стимулював правомірні та сумлінні дії менеджерів на користь власників корпорації. Це перш за все обумовлюється тим, що специфікація прав власності здійснюється за допомогою явних чи неявних контрактів, то поведінка індивідів в організаціях, у тому числі й поведінка менеджерів, залежатиме від природи цих контрактів [3, с. 166-167].

Очевидно, що місце і роль менеджерів як найманих керівників також об'єктивно визначає їхню зацікавленість перш за все у забезпеченні власного добробуту у формі отримання високих винагород, бонусів, підняття власного соціального статусу тощо. При цьому їхні приватні інтереси, що стосуються збільшення розмірів корпорації, ускладнення її ієрархії, можуть виявитися такими ж або розходитися з інтересами акціонерів, оскільки йдеться про використання прибутку. До того ж на чолі корпорації можуть перебувати некваліфіковані менеджери. З огляду на це забезпечення належного управління корпорацією та ефективного функціонування її капіталу залежить перш за все від наявності в акціонерів належних механізмів контролю за діями менеджерів та у разі необхідності – їхньої заміни.

Література

1. Корчева В. Концепція невизначеності в економічній науці / В. Корчева // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2016. – №1. – с. 41-53
2. Корнилюк Р. Теорія контрактів: у чому суть відкриттів нобелівських лауреатів-2016 / Р. Корнилюк. [Електронний ресурс]. Режим доступу:

<http://forbes.net.ua/ua/nation/1422320-teoriya-kontraktiv-u-chomu-sut-vidkrittiv-nobelivskih-laureativ-2016>

3. Супрун Н.А. Еволюція вітчизняної моделі корпоративного управління: монографія / Н.А. Супрун. – К.: КНЕУ, 2009. – 270 с.

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ РИНКУ

Федорчук Г. О.

Студент групи БМТ-41

Хмельницького кооперативного інституту ХКТЕІ

Науковий керівник : Батьковець Г. А.

к. е. н., доцент кафедри менеджменту

*Хмельницького кооперативного
торговельно-економічного інституту*

Високий рівень конкуренції, динамічні зміни кон'юнктури ринку та складність прогнозування її динаміки змушують керівників підприємств шукати нові підходи до розвитку організації та досягнення конкурентних переваг, використовувати сучасні методи управління, вдосконалювати роботу з персоналом тощо. У зв'язку з цим, посилюється потреба впровадження управлінських інновацій як головного чинника організаційного розвитку організації.

Актуальність управлінських інновацій суттєво зростає під час кризового, чи перехідного періоду. В умовах сприятливої економічної ситуації недоліки в системі управління, недосконала маркетингова діяльність, проблеми організації та мотивації персоналу дозволяють підприємству функціонувати на певному рівні. Однак у період загострення кризових процесів слабкі сторони стають критичними для діяльності організації. І навпаки, дієва система управління, що базується на інноваціях,

забезпечує ефективність функціонування підприємства і в період несприятливої кон'юнктури ринку.

Найчастіше під інноваційною діяльністю підприємств розуміють розробку нових продуктів та послуг, упровадження нових маркетингових та виробничих технологій тощо, а розвиток управлінських інновацій, проблеми оцінки їхньої ефективності залишаються поза увагою науковців. Зокрема, питання визначення природи та класифікації управлінських інновацій потребує додаткового обґрунтування. На практичному рівні актуальними є проблеми впровадження таких інновацій у діяльність підприємств.

Управлінські інновації, порівняно з технологічними чи продуктовими, є більш ризиковими, однак вимагають залучення меншої кількості фінансових ресурсів. Ризики, пов'язані із складністю їхньої реалізації, важко оцінити, адже зміни, що відбуваються, впливають на підприємницьку культуру, уявлення, переконання та поведінку персоналу, господарську діяльність підприємства загалом. Ми вважаємо, що в умовах постійних змін зовнішнього середовища та посилення конкуренції управлінські інновації набувають особливої актуальності та значення, що потребує виділення їх як окремого виду інновацій з метою детального розгляду та обґрунтування їхніх особливостей, переваг для організації.

Під управлінською інновацією розуміємо особливу форму зміни існуючих принципів, структури, процедур, методів, технік та/або будь-яких елементів системи управління організацією на кардинально нові, що є результатом творчої діяльності. Впровадження управлінських інновацій є дієвим способом забезпечення неповторності та ефективності системи управління підприємством. Це зумовлено тим, що управлінські інновації мають індивідуальний характер для кожної організації.

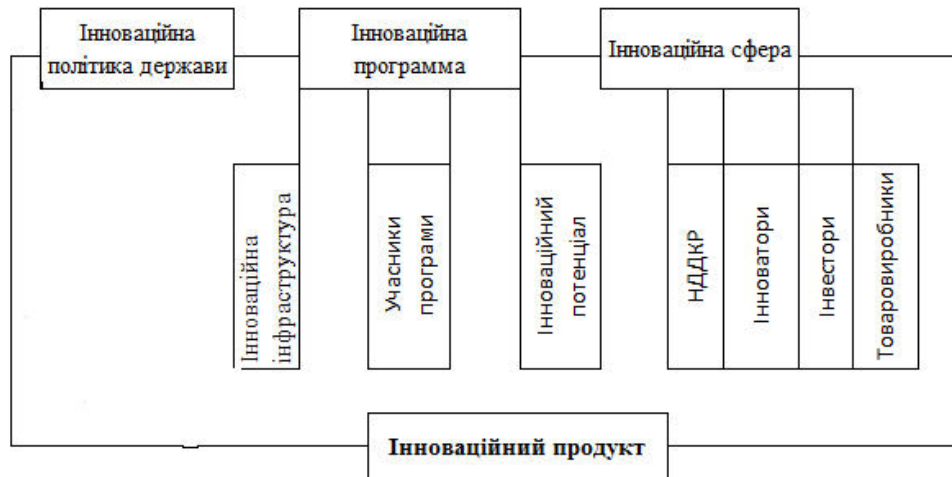


Рис.1 Схема складових отримання інноваційного продукту

Моніторинг реалізації стратегічних та середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності проведено на основі даних головних розпорядників про провадження ними інноваційної діяльності та здійснення трансферу технологій за рахунок коштів державного бюджету.

До обсягів фінансування інноваційної діяльності враховувалися витрати будь-яких бюджетних або цільових програм у разі визначення цих витрат інноваційними у паспортах відповідних програм, а також витрати спеціального фонду державного бюджету на фінансування НДДКР, які виконувалися бюджетними науковими установами та ВНЗ на замовлення підприємств (організацій) України або іноземних замовників, і, за визначенням Державної служби статистики, вважаються витратами на інноваційну діяльність замовників НДДКР. Таким чином відслідковувалася діяльність підприємств (організацій) України за пріоритетними напрямками інноваційної діяльності.

Інформацію про фактичне фінансування інноваційної діяльності та трансферу технологій за державні кошти у 2015 році надали п'ять головних розпорядників, а саме: Міністерство освіти і науки, Міністерство енергетики та вугільної промисловості, Міністерство екології та природних ресурсів, Міністерство молоді та спорту, Національна академія аграрних наук.

За даними розпорядників, загальний обсяг бюджетного фінансування інноваційної діяльності та трансферу технологій у 2013-2015 рр. становив 514388,75 тис. грн., з них у 2015 р. - 187495,13 тис. грн. або 36,5% загального обсягу.

Аналіз розподілу бюджетних коштів за фондами показав, що фінансування у 2013-2015 рр. здійснювалось в основному за рахунок спеціального фонду, який у 2015 р. становив 186935,13 тис. грн. або 99,7% від загального обсягу фінансування 2015 року. Порівняно з 2014 р. обсяг спеціального фонду збільшився на 39,7%,.

Обсяг загального фонду державного бюджету у 2015 р. становив лише 560,0 тис. грн. або 0,3%, що на 0,1% більше, ніж у минулому році (300,0 тис. грн. або 0,2%). Як і у 2014 р. фінансування за рахунок загального фонду здійснено Міненерговугілля.

Аналіз розподілу бюджетних коштів за розпорядниками свідчить, що інноваційна діяльність у 2015 р., як і у попередні роки, найбільше (на 91,6%) профінансована двома розпорядниками майже порівну: НААН (88525,00 тис. грн.) або (47,2%) та МОН (83288,53 тис. грн.) або 44,4%

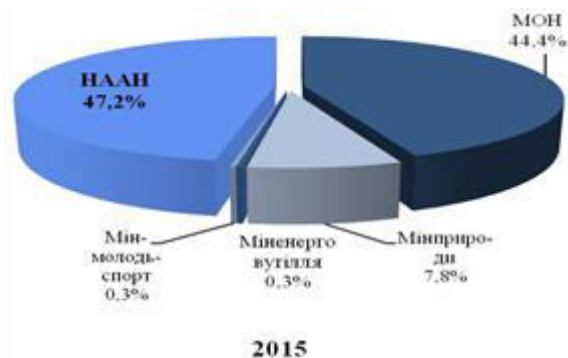


Рис. 2 Питома вага розпорядників у бюджетному фінансуванні інноваційної діяльності у 2015 р., %

До пріоритетних напрямів інноваційної діяльності можна віднести :

- Освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії :

- Освоєння нових технологій удосконалення енергетичних мереж та обладнання .
- Освоєння нових технологій створення енергогенеруючих потужностей на основі когенераційних установок.
- Освоєння нових технологій отримання альтернативних видів палива.
- Освоєння нових технологій будівництва енергоефективних житлових та комунально-побутових будівель і приміщень.
- Освоєння нових технологій отримання та накопичення енергії з відновлюваних джерел.
- Освоєння нових технологій енергоефективного спалювання різних видів палива.
- Освоєння нових технологій використання теплових насосів.
- Технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу :
- Розроблення та впровадження технологій виробництва, збереження і переробки високоякісної рослинницької продукції.
- Розроблення та впровадження технологій адаптивного ґрунтоохоронного землеробства.
- Розроблення та впровадження новітніх біотехнологій у рослинництві, тваринництві та ветеринарії.
- Технологічне оновлення виробництва продукції скотарства та свинарства.
- Розроблення та впровадження технологій створення високопродуктивних альтернативних джерел для отримання пального.
- Розроблення та впровадження технологій виробництва діагностикумів захворювань тварин і засобів їх захисту.
- Розроблення та впровадження технологій виробництва діагностикумів захворювань рослин.
- Розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій :

- *Розвиток інформаційно-телекомунікаційної інфраструктури, впровадження новітніх інформаційних технологій, зокрема, гід- та хмарних технологій, комп'ютерних навчальних систем, систем електронного бізнесу.*
- *Розвиток систем інтелектуального моделювання для розв'язання задач у галузях економіки; обороноздатності держави; управління складними об'єктами в екології, біології та медицині; освіти; робототехніки та складних техногенних систем.*
- *Впровадження новітніх технологій захисту інформації в телекомунікаційних та інформаційних системах різного призначення.*
- *Розробка та стандартизація технологій зв'язку п'ятого покоління - 5G - технологій.*

Висновок

Нами досліджено інструмент інноваційної політики України та отримано статистичні показники фінансування інноваційної діяльності за 2015 рік. Отримані дані свідчать, що хоча фінансування збільшується, в порівнянні з минулим роком, проте активність держави в реалізації інноваційної діяльності є недостатньою. Сформовані пропозиції пріоритетних напрямків носять рекомендаційний характер.

Список використаних джерел

1. Давила Т. Работающая инновация / Т. Давила, Марк Дж. Эпштейн, Р. Шелтон; пер. с англ. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2007. – 320 с.
2. Закон України «Про інноваційну діяльність» [Електронний ресурс] - <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
3. Інноваційний менеджмент / Укоопспілка ЛКА 2009 р . –19- 21 с.
4. Никулина И. Е. Инновации в современном менеджменте [Електронний ресурс] / Никулина И. Е. – Режим доступу : <http://www.sun.tsu.ru/mminfo/000063105/342/ image/342-159.pdf>
5. Плешу Г. Управлінські інновації як головний чинник реструктуризації підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності / Г. Плешу, С. С. Шаповал, Г. С.

Фоменко // Труды Одесского политехнического университета. – 2009. – № 1 (31). – С. 193–198.

6.Прокопишин Л. П. Управлінські інновації та особливості їх використання на машинобудівних підприємствах в сучасних умовах / Л. П. Прокопишин // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008 – № 628. – С. 628–633.

7.Фрайлингер К. Управление изменениями в организации / Фрайлингер К., Фишер И.; пер. с нем. – М. : Книгописная палата, 2002. – 264 с.

Секція 6

Маркетинг в системі торгівлі, готельно-ресторанного та туристичного бізнесу

МАРКЕТИНГОВИЙ АУДИТ І КОНТРОЛЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Балко О. Ю.,

студентка 2 курсу напрямку «Маркетинг»,

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

Науковий керівник: Жуков С. А.,

кандидат економічних наук,

старший науковий співробітник, доцент

доцент кафедри бізнес-адміністрування, маркетингу та менеджменту

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

В умовах жорсткої конкуренції та кризових явищ зростає роль маркетингу в діяльності торгівельних підприємств. Маркетингова діяльність передбачає значні витрати, тому керівництво підприємства зацікавлене в досягненні ефективності даного інструментарію. Для цього необхідно постійно проводити аналіз та оцінку маркетингових дій, який зазвичай називають маркетинговим аудитом.

Найчастіше підприємства проводять маркетинговий аудит лише тоді, коли існує пряма загроза існуванню підприємства. Аудит маркетингу – це комплексне та регулярне дослідження маркетингового середовища підприємства, його цілей і стратегій. Метою аудиту маркетингу є виявлення ділянок, де існують проблеми й нові можливості, та формування рекомендацій щодо розроблення плану підвищення ефективності маркетингової діяльності. Він дозволяє забезпечити економію матеріальних засобів завдяки скороченню зайвих витрат і збільшення віддачі від продажу.

Формування маркетингового аудиту є одним із найскладніших завдань стратегічного управління підприємством у сфері торгівлі. Необхідність його зумовлена отриманням інформації, що характеризує фінансово-господарську діяльність підприємства, а також складових елементів середовища, яке його

оточує, та координації на цій основі діяльності системи управління з метою досягнення поставлених цілей.

До маркетингового аудиту входять такі характеристики:

- всеосяжність, коли аудит охоплює всі головні види маркетингової діяльності й не обмежується аналізом лише окремих критичних моментів;
- систематичність – аудит маркетингу включає впорядковану послідовність діагностичних кроків, які охоплюють зовнішнє середовище маркетингу для цієї організації, внутрішні системи маркетингу й окремі функції маркетингу;
- незалежність – у найкращий спосіб аудит здійснюють незалежні консультанти, які мають необхідну об'єктивність і незалежність, більший досвід аудиту в подібних галузях і можуть цілком присвятити себе цій роботі;
- періодичність, коли зазвичай аудит маркетингу починають проводити після того, як обсяг продажу почав падати.

Аудит маркетингової діяльності можна провести своїми силами або залучити незалежного експерта – аудитора. Проводячи аудит своїми силами можна вирішити всі проблеми швидко й оперативно, до того ж він значно дешевший. Але залучаючи сторонніх аналітиків організація отримає більш глибокий аналіз проблеми та розробку ефективних рекомендацій.

Результатом здійснення маркетингового аудиту повинна стати налагоджена й ефективно функціонуюча система маркетингового контролю. Це дозволить підприємству знаходити слабкі місця у реалізації стратегій підприємства та ліквідувати їх, забезпечить здійснення запланованих заходів із високою результативністю та сприятиме зростанню конкурентоспроможності, зміцненню позиції підприємства на ринку, отриманню довгострокових конкурентних переваг у перспективі.

Контроль маркетингової діяльності – необхідний елемент процесу маркетингового планування, оскільки дає змогу проаналізувати ступінь досягнення маркетингових цілей. Аудитор може запропонувати наступну

схему організації контролю маркетингової діяльності на підприємстві (рис. 1).



Рис. 1. Система контролю маркетингової діяльності

Отже, аудит – це докладний аналіз усіх сторін діяльності маркетингу від сегментації ринку до просування товару, то він має базуватись на продуманій процедурі виконання. Своєчасний аудит і корегування маркетингової стратегії підприємства забезпечать йому конкурентоспроможність, а також економію коштів і скорочення витрат. Під час аудиту проводиться фінансовий аналіз складових бізнесу, його господарської сфери діяльності, дослідження розвитку перспектив підприємства. Внаслідок проведених маркетингових дій розробляється перелік актуальних питань, на які варто отримати відповіді, щоб виявити наявні проблеми та спланувати шляхи їх вирішення.

Список використаних джерел

1. Ассель Генрі. Маркетинг: принципи і стратегії: Підруч. для вузів / Ассель Генрі. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 804 с.
2. Корягіна С.В. Маркетинговий аудит. Навч. посіб. / Корягіна С.В., Корягін М.В. – К.: ЦУЛ, 2014 р. – 320 с.

3. Кидонь У. Контроль маркетингової діяльності. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bma.ru.

4. Армстронг Г. Маркетинг. Загальний курс / Армстронг Г., Котлер Ф. – Пер. з англ.: навч. пос. – М.: Видавничий дім «Вільямс», 2001. – 608 с.

ОБҐРУНТУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Близнюк О.С.,

студент групи ЕП-43

СНУ імені Лесі Українки

Науковий керівник: Сак Т. В.,

к.е.н., доцент кафедри економіки, безпеки та інноваційної діяльності

підприємства СНУ імені Лесі Українки

Важливе значення для стабільного й збалансованого розвитку торгівельного підприємства має обґрунтування ефективної маркетингової стратегії, що визначатиме товарну, цінову, збутову та комунікаційну політику. Маркетингова стратегія в сфері торгівлі пов'язана з усіма маркетинговими аспектами функціонування підприємства на всіх його стратегічних рівнях – загально-корпоративному, бізнес-рівні та маркетинговому функціональному рівні, що дає можливість забезпечити досягнення поставленої мети та довгострокових маркетингових цілей в розрізі використання таких маркетингових засобів, як товар, ціна, розподіл, просування.

Безумовно, частину маркетингових зусиль беруть на себе виробники товарів, проте значення маркетингової стратегії в сфері торгівлі є теж важливим. Торгівельні підприємства на основі попиту та сегментації ринку визначають свої стратегічні орієнтири в сфері маркетингу.

Про важливість обґрунтування маркетингової стратегії для торговельного підприємства наголошує Ковальчук С. В. Автор зазначає, що «торговельні підприємства мають вибудувати нову маркетингову стратегію розвитку за допомогою диверсифікації своєї діяльності в напрямі забезпечення найрізноманітніших потреб населення» [1, с. 188].

Процес обґрунтування маркетингової стратегії передбачає певну послідовність дій. Алгоритм розробки маркетингової стратегії торговельного підприємства повинен включати наступні етапи [2]:

1. Вибір концепції маркетингу – передбачає формулювання стратегічних цілей маркетингу, що відповідають місії підприємства та обраній загальній та бізнес-стратегії.

2. Стратегічний аналіз маркетингового середовища – дослідження зовнішнього маркетингового середовища та стратегічного потенціалу підприємства, виокремлення сильних та слабких сторін, можливостей та загроз.

3. Аналіз життєвого циклу підприємства – етап, на якому визначається стадія розвитку підприємства й ті варіанти розвитку, які будуть відповідати життєвому циклу.

4. Вибір маркетингових стратегій – обрання товарної, цінової стратегій, стратегії збуту, стратегії маркетингових комунікацій.

5. Втілення стратегій в систему програм, проектів, планів.

6. Реалізація стратегій – проведення стратегічних змін на підприємстві щодо досягнення цілей маркетингу.

7. Контроль та оцінка ефективності – передбачає вибір показників оцінки, співставлення фактичних результатів з очікуваними, проведення коригуючих дій. Відповідно до результатів діагностування вносяться зміни до конкурентної стратегії або концепції маркетингу.

Таким чином, маркетингова стратегія для торговельного підприємства є способом забезпечення його конкурентоспроможності через втілення принципів диференційованого розвитку. Процес обґрунтування й вибору

системи маркетингових стратегій включає етапи, які враховують дію внутрішніх та зовнішніх чинників маркетингового середовища, життєвий цикл торговельного підприємства та поставлені цілі.

Список використаних джерел

1. Ковальчук С. В. Маркетингові стратегії розвитку торговельних підприємств / С. В. Ковальчук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 1. – с. 183-189.
2. Сак Т. В. Обґрунтування стратегій комплексу маркетингу на різних етапах життєвого циклу підприємства / Т. В. Сак // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. – 2016. – №15. – С. 247-254.

ВИЗНАЧЕННЯ РОЛІ РЕСУРСНОЇ СТРАТЕГІЇ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Волова Н. А.,

студентка магістратури групи ОіО-16м

Донецького державного університету управління, м. Маріуполь

Науковий керівник: Клімова О. І.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту

Донецького державного університету управління, м. Маріуполь

В умовах інформаційного, інноваційного, технологічного, культурного та економічного розвитку суспільства успішна діяльність підприємства багато в чому визначається вибором шляхів досягнення оптимального та ефективного використання своїх можливостей для створення конкурентоспроможної позиції на ринку. Необхідність підвищення конкурентоспроможності підприємств ставить принципово нові завдання у сфері розробки нових моделей раціоналізації споживання всіх видів ресурсів. Це пояснюється тим, що доходи підприємства визначаються кількістю та

якістю залучених у процес його функціонування ресурсів, їх раціональною взаємодією. Ефективність діяльності підприємства досягається завдяки оптимальному використанню наявних в його розпорядженні ресурсів, яке виражається у максимізації доходів над витратами залучених ресурсів. Звідси особливої актуальності набуває проблема розробки ресурсної стратегії.

Ресурсна стратегія охоплює всі сфери діяльності економічних суб'єктів і завжди була об'єктом управління. Однак відставання теоретичних розробок від практики управління на сучасному етапі пояснюється стрімкою появою нових видів ресурсів, джерел їх формування та способів оцінки. Нові ресурси вимагають адекватних методів, технологій та правил ресурсного забезпечення діяльності підприємств. Тому розробка ресурсної стратегії підприємства є основою здійснення діяльності будь-якого суб'єкта господарювання на ринку, яку неможливо уявити без ефективного використання ресурсів і ресурсного потенціалу.

Стратегічне значення ресурсів полягає в тому, що саме їх наявність дозволяє визначити найбільш оптимальну ресурсну стратегію розвитку підприємства, а також чітко й цілеспрямовано впливати на його зовнішнє середовище. Таким чином, ресурси є базисом для досягнення цілей підприємства, тобто основними елементами, які можуть перетворити потенційні можливості у реальні результати діяльності [1].

Деякі автори [2] у своїх дослідженнях роблять акцент на тому, що розробка та реалізація стратегії підприємства вимагають великих витрат ресурсів, проте у даному випадку мова йде не лише про наявність ресурсів або можливостей їх придбання. Дуже велике значення має якість менеджменту, його здатність стратегічно раціонально поєднувати ці ресурси, пов'язувати їх із очевидною компетенцією підприємства.

Під ресурсною стратегією підприємства слід розуміти сукупність правил і прийомів виконання її місії та досягнення цілей на основі ефективної реалізації ресурсного потенціалу, які спрямовані на забезпечення конкурентоспроможності. Конкурентна перевага у довгостроковій

перспективі обумовлена здатністю менеджменту формувати ключові компетенції підприємства, що перевершують компетенції конкурентів, а також продукувати їх у мінливих ринкових умовах [3].

Реалізація підходу до формування ресурсної стратегії визначає систему управління ресурсами як складову частину загальної системи управління підприємством, та у межах загальної корпоративної стратегії підприємства передбачає розробку й реалізацію її ресурсної стратегії, з акцентом на формуванні ключових компетенцій підприємства як основи для зміцнення його конкурентоспроможності.

Розробці ресурсної стратегії передуює моніторинг зовнішнього й внутрішнього середовища та маркетингові дослідження ринків факторів виробництва й товарів, ринку праці. Аналіз імперативів зовнішнього середовища, здійснений з використанням спеціальних методів, дозволяє оцінити турбулентність зовнішнього середовища та з урахуванням місії й генеральної мети функціонування підприємства здійснити вибір стратегічних альтернатив, що є основою для визначення базової корпоративної стратегії підприємства, та у її межах, відповідно, споживчої, товарної та ринкової стратегій.

При формуванні ресурсної стратегії, на наш погляд, основними стратегіями підприємства є корпоративна та конкурентна стратегії.

Таким чином, ефективність діяльності підприємства досягається шляхом оптимального використання наявних у його розпорядженні ресурсів, що виражається у максимізації доходів над витратами залучених ресурсів. Для оптимізації управлінських рішень щодо раціоналізації використання ресурсів підприємства з урахуванням впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища необхідно використовувати сучасні підходи до розробки й реалізації ресурсної стратегії. Використання запропонованого науково-методичного підходу до формування ресурсної стратегії враховує компетенції та можливості підприємства й сприяє підвищенню його прибутковості та посиленню його конкурентної позиції на ринку.

Список використаних джерел

1. Алексеев С.Б. Формирование и выбор стратегических целей торгового предприятия на основе его внешнего стратегического потенциала / С.Б. Алексеев // Торгово-экономический журнал. – 2015. – Вып. 4. Т. 2. – С. 285-302.
2. Мостенська Т.Л., Новак В.О., Марченко В.М., Печериця Ю.В., Гуріна Г.С. Стратегічний аналіз виноробних підприємств: орієнтири та конкурентна позиція: монографія. – К.: Кондор-Видавництво, 2012. – 343 с.
3. Солдатов В.В. Стратегическое управление экономическими ресурсами бизнеса / В.В. Солдатов: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.vsoldatov.com/2009/09/blog-post_901.html

АНАЛІЗ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО МАРКЕТИНГОВОГО ТЕСТУВАННЯ ТОВАРНИХ ІННОВАЦІЙ

Гаращук Б.В.

студент групи МКз-11с

Сумського державного університету

Науковий керівник: Нагорний Є.І.

к.е.н., доцент кафедри маркетингу

та управління інноваційною діяльністю

Сумського державного університету

В сучасних ринкових умовах функціонування вітчизняних підприємств усе більшого значення набуває процес розроблення нової та інноваційної продукції. Однак, як свідчить практика, навіть та незначна кількість інноваційної продукції, що розробляється, виготовляється і реалізується на ринку вітчизняними промисловими підприємствами, досить часто приречена на невдачу. Зазначене є наслідком прояву різних причин: маркетингових, технічних, фінансових, організаційних, а також практично повної відсутності випробовування інноваційної продукції виробником, цільовими споживачами, ринком. А тому актуальним є розроблення та впровадження

науково-методичних засад для підвищення рівня ринкової адекватності ідей, концепцій, дослідних зразків інноваційної продукції на етапах інноваційного циклу їх створення та на етапі їх комерціалізації. На заході практикується механізм маркетингового тестування, оскільки він вирішує комплекс питань, пов'язаних з підвищенням оперативності й точності аналізу та оцінки ринкової адекватності товарних інновацій, дозволяє оцінити шанси інновації на успіх.

Метою дослідження є аналіз еволюційних підходів зарубіжних та вітчизняних науковців до маркетингового тестування товарних інновацій.

В роботі [1] обґрунтовано доцільність застосування факторного підходу, для відсіву інноваційних ідей. Аналіз впливу факторів середовища дозволив поділити їх на три групи, що утворюють специфічні «фільтри», використання яких дає змогу відхилити або приймати інноваційні ідеї. До першого фільтру віднесено соціальні, ринкові та екологічні фактори. У другу групу факторів автором включені: діловий ризик, конкуренція, відповідність законам і безпека споживання. Останній фільтр утворюють фактори, що визначають можливість реалізації проектів інновацій: потенціал виробництва, функціональна завершеність, капіталовкладення, період окупності, рентабельність та ін.

За В.М. Щербанем [6] маркетингове тестування повинно виконуватися в два етапи. Перший етап – тестування концепції – перевірка впливу концепції нового товару на групи цільових споживачів. Вона може бути представлена у вигляді опису, дослідного зразка, віртуально. Другий етап – це тестування його прототипу. Тут автор виділяє два підходи: технологічне тестування та випробування товару в ринкових умовах.

Досить цікавим є підхід, що запропонував Р. Купер [4]. У процесі створення нового товару необхідно виділити «критичні точки», тобто моменти, коли потрібно приймати рішення про те, продовжувати розробку проекту або припинити її. Це своєрідні «ворота» для вибраковування невдалих проектів: 1. Відсівання на етапі бізнес-аналізу. 2. Відсіювання при

ухваленні рішення про перехід до етапу розробки. 3. Відсіювання при ухваленні рішення про запуск в комерційне виробництво. 4. Кінцева критична точка – ретроспективний аналіз того, що сталося, і які висновки з цього можна зробити.

Н.І. Чухрай [5], на етапі відбору ідей пропонує застосовувати «контрольний фільтр», який дає змогу оцінити ідеї за ознакою рівня задоволення потреб споживачів. За результатами такого «фільтрування» ідеї розподіляються на безперспективні, ідеї далекої перспективи та перспективні. Далі виконується розрахунок показника якості перспективних ідей та відбувається остаточний відбір ідей за критеріями. На етапі створення прототипів автор пропонує провести функціональний тест інновації з метою виявлення її відповідності ринку. Не виключається і пробний маркетинг.

Ж.-Ж. Ламбен [2] на етапі відбору ідей пропонує застосовувати наступні методи оцінки привабливості пропозицій: обчислення умовного показника якості ідеї та використання стандартних алгоритмів відбору (питань-критеріїв). Для перевірки концепції нового товару застосовуються наступні методи: метод прогностичної цінності заявлених намірів зробити покупку та спільний аналіз. На етапі бізнес-аналізу виконується оцінка ринкового успіху новації. Для цього прогнозуються об'єми продажів, за допомогою методів експертних оцінок, пробного маркетингу і використання споживчих панелей.

П.Г. Перерва [3] пропонує дворівневу процедуру відбору ідей. На первинній стадії відбору ідей фільтруються за загальними, маркетинговими, виробничими критеріями. На вторинній стадії, автор пропонує наступні критерії просіювання: ринкові, науково-технічні, фінансові, виробничі, зовнішні, економічні та критерії пов'язані з цілями корпорації. Процедури оцінки ідей виконується методами стандартних бланків, чек-листів, оцінної шкали, аналітичної мережної експертизи, розрахунку рейтингу ідеї товару, та імовірності успіху нового товару. На етапі розвитку концепції товару необхідні виробничі та споживчі іспити. Для оцінки ринкової адекватності

товару пропонується застосовувати маркетингові дослідження, аналітичну оцінку суб'єктивної якості товару, та багатовимірне комп'ютерне моделювання.

Список використаних джерел:

1. Каракай Юрій Васильович. Маркетинг на ринку інноваційних товарів: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.04 / ДВНЗ "КНЕУ ім. Вадима Гетьмана". – К., 2008. – 29 с.
2. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен. – СПб. : Наука, 1996. – 589 с.
3. Організація та управління інноваційною діяльністю : підручник / За ред. проф. Перерви П.Г., Меховича С.А., проф. Погорелова М.І. – Харків : НТУ «ХП», 2008. – 1025 с.
4. Роберт Г. Купер. Разработка новых товаров // Маркетинг. / Под ред. М. Бейкера. – СПб. : Питер, 2002. – 1200 с.
5. Чухрай Н.І. Товарна інноваційна політика : Підручник / Н.І. Чухрай, Р. Патора. – К. : КОНДОР, 2006. – 398 с.
6. Щербань В.М. Створення товару: маркетингове, конструкторське та технологічне забезпечення: Навчальний посібник / В.М. Щербань, К.М. Таньков, І.С. Задорожний. – Київ: ТОВ «Видавничий дім «Професіонал», 2007. – 288 с.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ БРЕНДУ ПРОМИСЛОВОГО РЕГІОНУ

Демідова Ю. В.,

студентка магістратури групи ОіО-16м

Донецького державного університету управління, м. Маріуполь

Науковий керівник: Клімова О. І.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту

Донецького державного університету управління, м. Маріуполь

Одним із джерел інформаційного просування промислової території як конкурентоспроможного бренду є розвиток промислового туризму. Промисловий туризм як важливе соціально-економічне явище знаходиться у прямій залежності від економічного стану та загальної стратегії розвитку регіону. Тому розвиток промислового туризму, як результат формування туристичного бренду, доцільно розглядати на основі системного підходу.

У сучасних умовах туризм розглядається як каталізатор регіональної економіки, що дозволяє не лише задіяти увесь комплекс рекреаційних ресурсів, але й у найбільш ефективний спосіб використовувати виробничий та соціально-культурний потенціал території. В індустріальному регіоні існує потужний потенціал для розвитку промислового туризму, який може дати території додаткові дивіденди.

Саме на тлі цього особливо гостро усвідомлюється значущість туристичного брендингу промислових регіонів. Туристичний брендинг промислового регіону є невіддільним від процесів підвищення його конкурентоспроможності, оскільки бренд за своєю природою є демонстрацією конкурентних переваг і, відповідно, більшої вартості. Крім того, бренд промислового регіону є важливим елементом забезпечення соціальної стабільності.

Для формування стратегії туристичного брендингу регіону необхідно:

1. Визначити основних споживачів туристичного бренду території, суб'єкти, які зацікавлені або можуть вплинути на його розвиток.
2. Органи влади мають бути ініціаторами створення туристичного бренду регіону.
3. Фізичні та юридичні особи, які знаходяться на цій території, мають бути залучені у процес брендингу, та усвідомлювати, що у регіоні, який має сильний бренд, більш престижно й приємно жити та працювати.

Бренд територій не формується природним шляхом – він є продуктом спланованої та системної діяльності з формування й просування бренду, та передбачає існування певного механізму, який концентрує у собі низку

взаємопов'язаних елементів, задіяних у цьому процесі. Запуск як ефективна реалізація цих елементів і є, власне, брендингом регіону.

Стратегія туристичного брендингу регіону у найбільш загальному розумінні – це ефективне використання конкурентних переваг даної території для життя, бізнесу, довгострокового перебування.

Основними конкурентними перевагами регіону можуть, наприклад, бути:

обсяг ринку та величина платоспроможного попиту;

розвиненість інфраструктури;

культурний та оздоровчий потенціал території;

багаті сировинні ресурси;

різні характеристики робочої сили (наприклад, спеціалісти певного профілю, рівень кваліфікації, дешева робоча сила) та ін. [1].

При формуванні позитивного іміджу, а у подальшому й туристичного бренду промислового регіону необхідний системний підхід, при якому визначальною є роль не тільки влади, основне завдання якої полягає у виконанні інформаційно-комунікаційної функції територіального маркетингу, але й зростаюча роль громадських організацій та бізнесу.

При розробці проекту створення бренду промислового регіону необхідно дотримуватися п'яти послідовних етапів.

На першому етапі розробки проекту створення бренду промислового регіону необхідно розробити концепцію, в якій доцільно оцінити вихідні умови для створення бренду й визначитися з цілями та очікуваними результатами проекту. Стратегічними цілями створення бренду промислового регіону можна вважати покращення інвестиційного клімату й залучення капіталу.

На другому етапі необхідно здійснити SWOT-аналіз привабливості регіону та оцінити цільові ринки. Ця діяльність передбачає здійснення аналізу зовнішніх і внутрішніх факторів і можливостей регіону.

Третій етап полягає у розробці платформи й диференціації бренду. Бренд-платформа – це основний документ, який виражає позиціонування бренду та описує: філософію бренду, його особливості, характер, архітектуру [2].

На четвертому етапі створення туристичного бренду промислового регіону необхідно здійснити креативний опис бренду, запропонувати слоган, подати візуальний образ і розробити логотип.

П'ятий етап створення туристичного бренду промислового регіону включає розробку маркетингового плану просування бренду, який передбачає розробку механізму туристичного бренду та визначення структури проекту.

Таким чином, створення місцевих туристичних брендів і подальше управління ними може стати чи не найважливішим інструментом місцевих виконавчих і представницьких органів у забезпеченні послідовного та сталого соціально-економічного розвитку промислового регіону.

Список використаних джерел

1. *Дэвис С. Бренд-билдинг: создание бизнеса, раскрывающего бренд / С. Дэвис*, М. Данн. – СПб.: Питер, **2015**. – 320 с.
2. Файфура Т. Територіальний брендинг у стратегії регіонального розвитку / Т. Файфура // Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України. – 2009. – Вип. 14. – С. 9-13.

КАНВА БІЗНЕС-МОДЕЛІ КОМПАНІЇ ЯК КЛЮЧ ДО ЇЇ УСПІХУ

Смерічевський С. Ф.,

*д.е.н., професор, завідувач кафедри маркетингу
Національного авіаційного університету, м. Київ*

Клімова О. І.,

*к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту
Донецького державного університету управління, м. Маріуполь*

Важливим інструментом управління, який спрощено описує організацію та функціонування всіх дій, спрямованих на створення цінності компанією, є бізнес-модель. Якісна бізнес-модель дозволяє визначити ціннісні уподобання споживачів і знайти способи їх задоволення з метою нарощування цінності самої компанії. Крім того, як показує досвід, досягнення комерційного успіху найчастіше залежить не від технологічних нововведень, а саме від побудови оптимальної бізнес-моделі.

Існує багато визначень поняття «бізнес-модель». Бізнес-модель – це концептуальний інструмент для дослідження складного об'єкта (бізнес-системи), який відображає логіку бізнесу. Бізнес-модель – стислий опис того, як працює компанія. Тут цінність полягає в тому, що можна використовувати бізнес-модель для того, щоб забезпечити стратегічну відповідність між різними напрямками діяльності. Бізнес-модель є рольовою моделлю. Цінність полягає в тому, що її можна використовувати, щоб описувати те, як повинна функціонувати компанія. Для однієї й тієї ж технології, продукту або послуги може існувати велика кількість бізнес-моделей. Але чи існує бізнес-модель, яка забезпечує максимальний успіх компанії?

Із позицій системного підходу інструментом візуалізації логіки побудови бізнес-моделі компанії є універсальна бізнес-модель, так звана канва (шаблон) бізнес-моделі, авторами якої є Олександр Остервальдер та Ів

Піньє. Вона є на сьогоднішній день найбільш популярним рішенням у даній сфері.

Дослідивши та проаналізувавши десятки універсальних бізнес-моделей інших авторів, О. Остервальдер та І. Піньє запропонували свій варіант моделі, безсумнівною перевагою якого стало її оригінальне графічне рішення, а саме матричний шаблон, який автори назвали Business Model Canvas.

Канва (від англійської canvas – «холст») – схематичне відображення на одній сторінці А4 найважливішого при деталізації бізнес-процесів, схеми розвитку, планів, проектів, стартапів. Канва – це потужний інструмент для бізнес-моделювання та інновацій на рівні менеджерів вищої ланки. Її потенціал полягає в тому, що вона може охопити повний набір найголовніших елементів бізнес-моделювання. Простіше кажучи, вона виражає їх за допомогою візуалізації та простими схемами, дозволяючи менеджерам «створити бізнес-модель на одному аркуші формату А4» [1].

Візуально цей шаблон насправді нагадує якесь полотно (канву), на яке немов частини викрійки для розкрою тканини нанесені компоненти (в авторській термінології – блоки) бізнес-моделі.

Канва бізнес-моделі складається з дев'яти основних блоків (компонентів). Наведемо їх у порядку, прийнятому А. Остервальдером та І. Піньє: Сегменти користувачів, Ціннісна пропозиція, Канали, Відносини з клієнтами, Джерела доходів, Ключові ресурси, Ключова діяльність, Ключові партнери та Структура витрат [2, с. 40] (рис. 1).

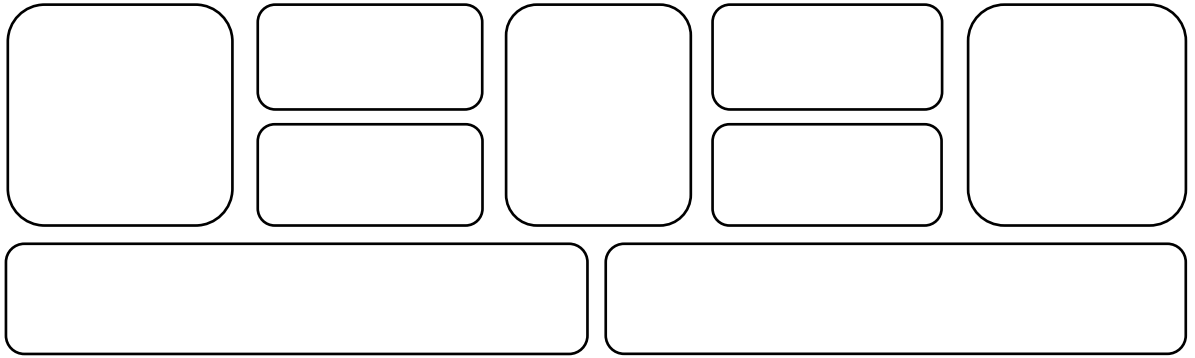


Рис. 1. Канва бізнес-моделі

Ці блоки згруповані за чотирма базовими напрямками: Споживачі (Клієнти), Пропозиція, Інфраструктура та Формула прибутку. Саме наявність виділеного клієнтського напрямку у складі трьох компонентів – «Цільові групи споживачів», «Канали просування» та «Технології клієнтських відносин» – є, на наш погляд, головною перевагою даної моделі у контексті завдань компанії з управління клієнтським портфелем і клієнтськими відносинами.

Таким чином, канва бізнес-моделі – це огляд, що займає одну сторінку, в якому описується поточна (або передбачувана) діяльність компанії та кроки, які необхідно зробити. Візуальний формат даної моделі добре підходить як для існуючих, так і для нових компаній, та забезпечує панорамний погляд на весь бізнес. Її унікальність полягає в тому, що всі інші бізнес-моделі передбачають зазвичай неефективні й такі, які дорого коштують, рішення.

Список використаних джерел

1. Coen L. Beyond the single window: Paving the way to collaborative border management / L. Coen, Z. Baida, N. Kouwenhoven // WCO news. – 2013. – No. 72. – PP. 50-53.
2. Osterwalder A. Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers / A. Osterwalder, Y. Pigneur. – New Jersey, IL, USA: John Wiley & Sons Inc., 2008. – 288 p.

ОРГАНІЗАЦІЯ УЧАСТІ ПІДПРИЄМСТВА У ВИСТАВКАХ ТА ЯРМАРКАХ

*Телемонюк Р. Є. студентка групи МГ(скб)-11 ХКТЕІ
Науковий керівник: викладач циклової комісії товарознавства,
маркетингу та організації торгівлі.*

Вибрана тема актуальна тим, що у виставках є велика потреба, оскільки вони є одним з ефективних засобів вирішення питань промислової політики органами державного і місцевого управління, а також об'єднаннями представників ділових кіл суспільства. Участь у виставках дозволяє новим господарським формуванням, що намагаються завоювати ринкові позиції, заявити про себе та визначити свій сегмент ринку. У той же час виставки інформують споживача про появу на ринку нових видів товарів і послуг.

Крім того, виставки за участю іноземних фірм у регіонах відіграють істотну роль у розширенні зовнішньоекономічних зв'язків. З одного боку, значна кількість зарубіжних партнерів розглядають виставки як найбільш прийнятну форму заявити про свою продукцію і знайти партнерів на українському ринку. З іншого боку, для українських підприємців це один із досить дешевих способів установити контакти і представити свої можливості іноземним партнерам.

Необхідність розробки і практичної реалізації напрямів розвитку виставково-ярмаркової діяльності в Україні на основі створення цілісної системи державного і регіонального регулювання як ефективного організаційно-економічного інструментарію свідчить про важливість і актуальність проблеми.

Дослідження показали, що глибоких фундаментальних наукових праць і практичних рекомендацій з проблеми розвитку виставково-ярмаркової діяльності в трансформаційній економіці недостатньо. Об'єктивна

необхідність подальшого удосконалення економічних і маркетингових методів управління виставковою діяльністю на рівні підприємства для використання і зростання економічного потенціалу учасників, організаторів і відвідувачів виставки, з одного боку, і забезпечення практичного сприяння одержанню комерційного ефекту та засобів для розвитку інноваційної й інвестиційної діяльності в промисловості, з іншого боку, визначили актуальність і спрямованість даного дослідження.

Суб'єктом проведення виставкової діяльності у місті Хмельницький є Торгово-промислова палата. Хмельницька Торгово-промислова палата (ХТПП) - недержавна неприбуткова самоврядна організація, що об'єднує на добровільних засадах юридичних осіб, які створені і діють відповідно до законодавства України, та громадян України, зареєстрованих як підприємці, та їх об'єднання.

Хмельницька Торгово-промислова палата розпочала свою діяльність в вересні 1967 року як Хмельницьке Бюро товарних експертиз в системі Українського відділення Всесоюзної торгової палати. На початку 90-х – згідно з рішенням Президії республіканської Палати Бюро реорганізовано в госпрозрахункову фірму «Хмельницькзовнішсервіс» ТПП Української РСР.

На сьогодні Хмельницька ТПП об'єднує понад 290 суб'єктів господарювання різних форм власності, які представляють практично всі галузі економіки Хмельниччини. Головним завданням Хмельницької торгово-промислової палати є створення сприятливих умов для регіонального підприємництва, надання допомоги в налагодженні ділового співробітництва між вітчизняними та закордонними партнерами, розширення ринків збуту товарів та послуг, всебічне зміцнення міжнародних промислових, науково-технічних і торговельних зв'язків.

Сьогодні Палата є важливим елементом інтеграції регіону у світову економіку. Авторитет Хмельницької торгово-промислової палати та високий професіоналізм її працівників визнані і шануються як в ділових колах Хмельниччини так і за її межами.

Для ефективної допомоги в роботі підприємств нашого регіону та здійснення вагомих кроків до інтеграції зі світовим економічним співтовариством Хмельницька ТПП активно працює і розширює співробітництво з органами виконавчої влади, ТПП України, торговими представництвами, посольствами, підприємствами і організаціями регіону, інформаційними центрами і підприємницькими спілками далекого та близького зарубіжжя.

Хмельницькою торгово-промисловою палатою укладено Угоди про співробітництво з регіональними торгово-промисловими палатами інших країн, що дозволяє отримувати оперативну інформацію про діяльність підприємств за кордоном, обмінюватись комерційними пропозиціями, розширювати зовнішньоекономічні контакти.

За роки своєї діяльності Хмельницька торгово-промислова палата значно підвищила свій рейтинг в діловій спільноті регіону. Зокрема, своєю активною участю у розвитку економіки краю, її інтегруванні в господарську систему України, формуванні сучасної промислової, фінансової і торгової інфраструктури, розширенні торгово-економічних і науково-технічних зв'язків підприємств області з іншими регіонами та іноземними бізнес-структурами. Цьому в значній мірі сприяє палатівська газета “Діловий вісник”, яка щомісячно видається і розповсюджується з липня 1995 року.

Для зручності клієнтів ХТПП відкрила три представництва у Хмельницькій області: в містах Кам'янець-Подільський, Славута, Полонне.

Хмельницька Торгово-промислова палата надає послуги різного спектру, а саме:

- Послуги, що надаються у рамках співпраці з Європейською Мережею Підприємств
- Експорт продукції до країн ЄС, пошук партнерів, максимізація прибутку (для малого та середнього бізнесу).

- Сертифікація походження товарів та послуг (видача документів встановленої форми, які підтверджують, що товар, який експортується, вироблений повністю або підданий достатній обробці в Україні).

- Експертиза і сертифікація походження товарів,

- Штрихове кодування

- Визначення коду товару за Товарними Номенклатурами зовнішньоекономічної діяльності (результати експертизи оформляються у вигляді експертного висновку на фірмовому бланку Хмельницької ТПП).

- Довідки про рівень цін

- Переклади

- Розробка логотипа (торгової марки, торгового знаку, реєстрація прав інтелектуальної власності).

- Апостиль та легалізація документів в Міністерстві юстиції України та в Міністерстві освіти і науки України.

- Спрощене митне оформлення тимчасового вивезення товарів.

- Послуги по захисту інтелектуальної власності (видача заявнику охоронного документа: патенту чи свідоцтва на об'єкт права інтелектуальної власності).

- Інформаційно-консультаційні послуги в сфері тендерів і державних закупівель

- Організація і проведення ділових зустрічей

- Пошук ділових партнерів

- Організація і проведення презентацій компаній

- Організація семінарів та тренінгів (бухгалтерія і фінанси, податки, страхування, аудит, ЗЕД, маркетинг, участь у держзакупівлях, різні правові аспекти захисту бізнесу, екологія та енергозбереження, курси по навчанню та підвищенню кваліфікації фахівців у сфері державних закупівель)

- Реєстр надійних партнерів.

З метою покращення діяльності Хмельницької торгово-промислової палати щодо організації підготовки та проведення виставок (ярмарків) необхідно:

- ширше інформувати експонентів та відвідувачів про проведення виставки (ярмарку). З цією метою використовувати різноманітні засоби масової інформації - радіо, телебачення;
- закупити нове універсальне виставочне обладнання для більш ефективного показу пропонованих товарів (експонатів);
- розширити тематику семінарів, збільшити тираж друкованих засобів в допомогу потенційним учасникам-експонентам виставки (ярмарки);
- виготовити відео-матеріали щодо організації підготовки до ярмарки її учасників;
- створити системи аудиту статистичних даних про виставки (ярмарки);
- добиватися оформлення стендів так, щоб надати їм характерний для фірми і неповторний зовнішній вигляд;
- меблі та інвентар для виставкової та виділеної для переговорів частини стенду повинні підходити одне до одного за формою, кольором та якістю;
- до початку проведення виставки (ярмарку) ознайомлювати експонентів з “заповідями” учасника виставки (ярмарку).

МАРКЕТИНГ 3.0 В ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ

Туник О.М.,

студент групи ФРГТБ 1-10м

Київського національного торговельно-економічного університету

Науковий керівник: Ткаченко Т.І.,

д.е.н., проф., завідувач кафедри туризму та рекреації

Київського національного торговельно-економічного університету

Концепцію маркетингу 3.0 було вперше описано Філіпом Котлером спільно з іншими науковцями в книзі «Маркетинг 3.0. Від продуктів до споживачів і далі – до людської душі», в ній маркетинг розглядається як ера цінностей. На думку дослідників, підприємства мають розглядати людей не просто як споживачів, а як повноцінних людських істот, наділених думками, емоціями, душею. Зі свого боку взаємодія із споживачами спрямована на формування цінностей глобалізованого світу. В цьому контексті підприємства потребують формування місії, бачення (візії) і цінностей [1], які присвячені задоволенню важливих потреб людини в суспільній, економічній та екологічній сферах. Маркетинг 3.0 виступає механізмом реалізації сталого розвитку підприємства [6]. У придбаних товарах і послугах люди шукають задоволення не тільки своїх функціональних і емоційних потреб, а й потреб людської душі [2].

На формування маркетингу 3.0, крім технологій [4, 5], вплинула ще одна сила – глобалізація, яка в свою чергу обумовлена технологічним розвитком. Інформаційні технології роблять можливим обмін інформацією між країнами, корпораціями та окремими людьми в усьому світі, а транспортні технології полегшують торгівлю і інший фізичний обмін в глобальних ланцюжках створення вартості. Подібно технологіям, глобалізація досягає всіх і у всіх куточках світу, створюючи взаємопов'язану

економіку. Але, на відміну від технологій, глобалізація також стає врівноважуючою силою, хоча й має ряд перепон, які покладені в зміну ідеологічної та ментальної перебудови [2, 4, 6].

Маркетинг 3.0 у туризмі є невід’ємною складовою діяльності сучасного туристичного підприємства. На рис. 1. представлені його етапи розвитку [2, 3].



Рис. 1. Етапи розвитку маркетингу 3.0 в туризмі

В туризмі маркетинг 3.0 є кросплатформеною комплексною системою, адже включає в себе всі можливі способи комунікації зі споживачами та партнерами починаючи від усної розмови та соціальних медіа, завершуючи елементами штучного інтелекту в соціальних комунікаціях. При використанні маркетингу 3.0 туристичні підприємства стають невід’ємною частиною повсякденного життя своїх клієнтів. Відомий трикутник «бренд-позиціонування-диференціація» в туризмі стає гармонійним, якщо до вихідної моделі трикутника додати три «і»: індивідуальність бренду (identity), щирість бренду (integrity), імідж бренду (image) [2, 5]. В XXI столітті маркетинг 3.0 виступає одним із механізмів реалізації концепції смарт-туризму в середині підприємства на функціональному та управлінському рівнях.

У диференційованому середовищі споживачів використання торгової марки стає марним, якщо вона повідомляє лише про позиціонування підприємства. Адже навіть якщо вона має виразну індивідуальність в

свідомості споживачів, ця індивідуальність не обов'язково позитивна. В такому випадку позиціонування стає всього лише попередженням: споживачам потрібно побоюватися неаутентичного бренду. Інакше кажучи, трикутник не буде повним без диференціації. Диференціація – це ДНК туристичного бренду, що відображає справжню цінність даної торгової марки. Це переконливий доказ того, що вона забезпечує споживачам обіцяне і гарантує їм задоволення (продає відповідні емоції). Правильно здійснені диференціація і позиціонування утворюють синергетичний комплекс та автоматично створюють позитивний імідж бренду туристичного підприємства [2, 3].

Таким чином, основними пріоритетами діяльності туристичних підприємств для впровадження комплексу маркетингу 3.0, мають бути: 1) комунікації: використання Інтернету та соціальних медіа для взаємодії з туристами та їх сім'ями, сталий розвиток; 2) підвищення професіоналізму з метою багатовекторності діяльності працівників; 3) брендинг для всіх і кожного; 4) посилення конкуренції іншим туристичним підприємствам за рахунок впровадження новітніх технологій у діяльність; 5) Збільшення сегментації / фрагментації / профілювання з метою визначення дієвих способів взаємодії з цільовою аудиторією споживачів туристичних послуг за допомогою SMART-моделі управління [4, 6].

Список використаних джерел

1. Бойко М.Г. Ціннісно орієнтоване управління в туризмі [Текст] : монографія / М.Г. Бойко. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 523 с.
2. Маркетинг 3.0. От продуктов к потребителям и далее – к человеческой душе [Текст] / Сетиаван А., Котлер Ф., Картаджайя Х. – М: Эксмо, 2011. – 197 с.
3. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм [Текст] : Учебник для студ-ов вузов / Ф. Котлер, Дж. Боуэн, Дж. Мейкенз; Пер. с англ. под ред. Р.Б. Ноздревой. – М. : ЮНИТИ, 1998. – 763 с.
4. Мельниченко С.В. Інформаційні технології – ключовий фактор управлінського аналізу в туризмі: стаття / С.В. Мельниченко. – Чернівці: Вісник

Чернівецького торговельно-економічного інституту, 2010. – №2(6). – С. 218-224.

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/melnuchenko4.htm

5. Михайліченко Г.І. Інноваційний розвиток туризму: монографія / Г.І. Михайліченко. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 608 с.

6. Ткаченко Т. І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу [Текст] : монографія / Т. І. Ткаченко. – 2-ге вид., випр. та допов. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 463 с.

Секція 7

**Інноваційні технології в туристичному та готельно-ресторанному
бізнесі**

ЕКОТУРИЗМ, ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ПАРАДИГМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Виконала: Гільманова Марина Юріївна

Науковий керівник: Мірзодаєва Тетяна Віталіївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри туризму та рекреації Київський національний торговельно-економічний університет

1. Екотуризм як поняття

Всесвітній Фонд дикої природи, 1990	Екотуризм - це природний туризм, що сприяє охороні природи
А.С. Слепокуров, 2000	Екотуризм - вихід у природу груп екологів із метою прибирання сміття, ліквідації руйнувань, відновлення підземних джерел
Міжнародна організація екотуризму (TIES)	Екотуризм - відповідальна подорож у природні зони, області, що зберігає навколишнє середовище і підтримує добробут місцевих жителів
ВТО, 2001	Екотуризм включає всі форми природного туризму, при яких основною мотивацією туристів є спостереження та прилучення до природи

На конференціях в Лісабоні в дослідженні «Tourism: 2020 Vision» ВТО оголосило про найперспективніші туристські напрямки наступного століття. В цьому переліку також був екотуризм.

Напрямки екотуризму

В Україні екологічний туризм перебуває на початковій стадії розвитку. Однак уже помітне виділення двох шляхів розвитку екологічного туризму –

"американського" та "європейського". Перший формується у вигляді організації спортивно-туристських подорожей в екстремальних природних умовах, другий - у формі організованого відпочинку у сільській місцевості із залученням до традиційної місцевої культури .

2. Сільський туризм та зелений туризм

Сільський туризм (rural tourism) — відпочинковий вид туризму, сконцентрований на сільських територіях. Сільський туризм — це форма проведення вільного часу у вигляді стаціонарного відпочинку, тоді як базовою метою екотуризму виступає активне відкриття дикої природи, традицій і культури, їх глибоке пізнання й сприйняття.

Зелений туризм (або літній туризм) — це відвідування туристичних об'єктів у період вегетації флори.

Порівняння зеленого туризму та екотуризму:

- вікова категорія туристів(зелений туризм – люди старшого віку, адже зелений туризм – найчастіше пасивний відпочинок, екотуризм – найчастіше молодь, відповідно більш активний відпочинок)

- зелений туризм передбачає відпочинок за містом, на природі; для екотуризму ця умова не обов'язкова.

3. За **ЮНВТО** **сталий розвиток туризму** означає ефективне управління всіма видами ресурсів, забезпечення задоволення економічних, спеціальних та естетичних потреб туристів за умов збереження культурної цілісності, екологічної безпеки, біологічного різноманіття та систем життєзабезпечення відпочинкового середовища.

Велика популярність міжнародного туризму та зростаюча чисельність туристів у світі – це реалії ХХІ ст. Між тим ресурсна база для швидко зростаючого попиту та споживання рекреаційно-туристичних послуг, залишається величиною суворо обмеженою наявними на земній кулі ресурсними можливостями. Тому в основу формування та раціонального використання ресурсів туристичних дестинацій слід покласти засаду максимально допустимого навантаження на ресурсну базу туризму.

5. Екотуристичний маршрут “На Соколине бердо” (Тривалість 3,5-4,0 години)1. Початок маршруту, 330 м н. р. м. Маршрут розпочинається на узбіччі автотраси Ужгород-Рахів. Через сто метрів вона приводить до музею природи Великобичківського державного лісомисливського господарства.

2. 1000 м. Нижня штольня, 380 м н. р. м.

3. 1800 м. Верхня штольня, 530 м н. р. м.

4. 1940 м. “Соколине Бердо”, 560 м н. р. м. Ми знаходимося біля підніжжя величезної скельної стіни. Це урочище “Соколине Бердо”.

5. 2050 м. Кінець маршруту, 700 м н. р. м. Стежка приводить нас до невеликого відкритого майданчика з обладнаним місцем відпочинку.

6. Україна багата на різноманітні природні туристичні ресурси, що є важливою передумовою розвитку екологічного туризму. Це кліматичні, біологічні, гідрологічні, ландшафтні ресурси, джерела мінеральних вод, лікувальні грязі та ін. Загальна площа земель, придатних для рекреації і туристичного використання, займає 9,4 млн. га, що становить 15,6 відсотків усієї території України. Якщо природа України має великий потенціал для розвитку екотуризму, то соціально-економічний потенціал нашої країни для розвитку цього виду туризму дуже незначний. Такий чинник, як низький рівень екологічної свідомості туристів, є причиною багатьох варварських вчинків і свідчить про неготовність населення займатися екологічними видами туризму. Ще одним чинником, який зменшує перспективи розвитку екотуризму в Україні, є недосконала законодавча база.

7. Дослідження провели Фонд «Демократичні ініціативи» імені Ілька Кучеріва та соціологічна служба Центру Разумкова з 22 по 27 липня 2015 року. Більша частина населення України не розглядає екологічну складову як невід’ємну компоненту поняття «сталого розвитку» суспільства. Активними учасниками екологічного руху визнали себе лише 1% населення України. Натомість відсутність будь-якого досвіду участі в таких рухах чи ініціативах визнали 89,7% опитаних громадян України.

8. **Висновок.** Отже, для розвитку екологічного туризму в Україні необхідно:

- проведення екологічної політики
- розвиток екологічної свідомості у дошкільників
- впровадження екологічного маркетингу
- еколого-економічна політика держави має базуватися на ряді

основних

принципів, серед яких домінуючими є: принцип прийняття запобіжних заходів, принцип “збруднювач платить”, принцип сталості, принцип розподілу відповідальності.

Список використаних джерел

1. <http://buklib.net/books/30046/>
2. <http://cbr.nature.org.ua/marshrut/sokberd.htm>
3. http://www.dobrobut-hromad.org/wp-content/uploads/2016/01/Staly_rozvytok_Karpat.pdf
4. http://www.rusnauka.com/35_OINBG_2010/Economics/75628.doc.htm
5. <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%BA%D0%BE%D1%82%D1%83%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%BC>
6. <http://epl.org.ua/events/1840-stavlennya-naselennya-do-pytan-ekolohiyi>
7. http://pidruchniki.com/15970122/ekologiya/suchasna_ekologichna_politika_ukrayini

ВИКОРИСТАННЯ РОСЛИННОЇ СИРОВИНИ У ВИРОБНИЦТВІ БОРОШНЯНИХ КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ

Ліпінська Наталія, студентка групи ОВ-931

Хмельницький кооперативний коледж

Науковий керівник: Зінчук Т.М.

*викладач циклової комісії організації виробництва та ресторанної
справи*

*Хмельницький кооперативний коледж Хмельницького кооперативного
торговельно-економічного інституту*

Борошняні кондитерські вироби мають велике значення у харчуванні населення. У сучасних умовах поряд із забезпеченням високої якості кондитерських виробів висувається нагальна необхідність у розширенні й поновленні їх асортименту. Шукаючи нові смакові властивості виробів, крім впровадження нових оригінальних рецептів, можна застосувати різні поєднання вже існуючих напівфабрикатів і сировини.

Борошняні кондитерські вироби — це випечені з тіста заготовки, оброблені після охолодження помадами, кремами, горіхами, цукатами, шоколадом та іншими додатковими продуктами.

Попит на борошняні кондитерські вироби прямо пропорційно залежить від доходів населення. У 2016 році через падіння реальних доходів українці перерозподіляють свої споживчі кошики та економлять на продуктах харчування. Зменшується споживання кондитерських виробів, що призвело до скорочення їх виробництва. У 2016 році обсяг виготовлення пряників скоротився на 24 % у порівнянні з 2014-2015 роком .

До основних напрямів поліпшення роботи в борошняній кондитерській галузі відносяться підвищення якості та біологічної цінності виробів, раціональне використання сировини, зменшення цукровмісності виробів

тощо. В Україні достатня сировинна база, яка дозволяє виготовляти різноманітні кондитерські вироби у широкому асортименті, при цьому забезпечуючи свої власні потреби та експортувати частину продукції за кордон.

Асортимент і якість борошняних кондитерських виробів значною мірою залежить від використаної сировини.

На основі пшеничного борошна вищого сорту створені композитні суміші, що включають вівсяне борошно, ячний порошок, суху клейковину, сіль, цукор або додатково лецитин.

Пропонують використовувати у виготовленні збивних борошняних виробів, крім пшеничного борошна 1-го сорту, борошно пшоняне, буряковий порошок, зародкові пластівці пшениці, аскорбінову кислоту.

Перспективним напрямком підвищення харчової цінності може бути використання борошняних композитних сумішей із зернобобових і олійних культур. Суміші складаються з різних компонентів, кількість і співвідношення яких залежать від їх призначення, що дозволяє створити нові види виробів на основі взаємного збагачення інгредієнтів.

Дослідження в галузі створення харчових добавок з плодово-ягідної сировини, які дозволяють поліпшити харчову та біологічну цінність продуктів, зокрема борошняних кондитерських виробів, можна чітко поділити на три основні групи:

- виробництво напівфабрикатів, які мають високу харчову та біологічну цінність і можуть використовуватися безпосередньо для виготовлення борошняної продукції (соків, пюре, паст);

- створення концентратів з рослинної сировини, які містять підвищену кількість речовин з функціональними властивостями (порошків, концентратів соків, гранул, пластівців);

- створення штучних сумішей з кількох біологічно активних речовин, здебільшого вивільнених попередньо з природних об'єктів (вітамінів, харчових волокон тощо).

Німецькі вчені вважають, що часткова або повна заміна цукру лактозою у рецептурі борошняних кондитерських виробів, підвищує їх якість і оздоровчі властивості, знижує витрати жиру. Зокрема, з її допомогою можна знизити до половини передбачених жирів без погіршення смакових властивостей тістечок, тортів та інших виробів.

Патока, інвертний цукор і мед підвищують намочуваність і гігроскопічність, тим самим сповільнюють черствіння, забарвлюють поверхню виробу у золотисто-жовтий колір.

Кондитерські вироби зарекомендували себе як добрі вітаміноносії, а також біологічно-активних препаратів (йоду, ферфатину, гліцерофосфату кальцію, евкаментолу та інші). Ці вироби споживаються без попередньої теплової обробки, що важливо для збереження вітамінів та інших активних речовин. Крім цього такі обставини дозволяють здійснювати профілактичні дії за допомогою кондитерських виробів у будь-яких умовах (індивідуально та масово).

За останні роки зростає випуск виробів спеціального призначення. В основу їх приготування покладено теорію збалансованого харчування. Вони відрізняються від звичайних кондитерських виробів масового споживання тим, що до їх складу входять: пектин, замінники цукру, плодоовочеві порошки, цикорій, харчові волокна, клітковина, вітаміни, мінеральні речовини та ін.

Для виготовлення борошняних кондитерських виробів функціонального призначення науковці ОНАХТ запропонували наступні добавки: топінамбур (Топ); білково-волокнистої композиції на основі вторинних продуктів переробки сої (БВК ВППС); композиційні добавки на основі харчових волокон пшеничних ви-сівок (КПП ХВПВ) і денуклеїнізованих хлібопекарських дріжджів, харчові волокна виноградних вичавок (ХВВВ) у кількості 5 % за масою у хлібобулочні вироби із заміною бо-рошна на відп

Також використовують морські водорості. Численні дослідження проведені вченими за останні 15 років, показали, що бурі морські водорості (ламінарія, цистозіра, костарія, фукус та інші), багаті на білки, полісахариди (альгінати, пектини, зостерин), вітаміни (токоферол, цианокобаламін, тиакмін, рибофлавін, нікотинамід, аскорбінову кислоту), позитивно впливають на обмін речовин в організмі, зменшують накопичення радіонуклідів цезію і стронцію, солей важких металів – свинцю, ртуті, кадмію, нормалізують стан травної, кровотворної, імунної систем.

У нових умовах роботи борошняної кондитерської і промисловості потрібні нові підходи до розробки асортименту виробів, роль якого в організації споживання повинна істотно зрости. Якщо раніше асортимент обумовлювався, головним чином, умовами виробництва і диктатом механізованих ліній, тепер умови виробництва і склад устаткування визначаються асортиментом і попитом. При цьому слід більше, ніж раніше, враховувати попит та потреби різних груп населення.

Список використаних джерел:

1. Панченко, Ольга Вікторівна. Кондитерська галузь України: стан та перспективи розвитку / Ольга Вікторівна Панченко, Ольга Володимирівна Коваленко, Олександр Петрович Печенога, Нац. акад. аграр. наук України. Ін-т продовольчих ресурсів.– К. : Ін-т аграрної економіки, 2014.– 66 с.

2. Ставицький О. В. Дослідження борошняної кондитерської галузі в Україні та напрями підвищення ефективності їх діяльності аспірант кафедри фінансів, Національного університету харчових технологій, м.Київ.

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

4. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://allrefs.net>

5. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrreferat.com>

ВПЛИВ ЛІСОВИХ РЕКРЕАЦІЙНИХ МАСИВІВ КИЇВЩИНИ НА РОЗВИТОК ЕКОЛОГІЧНОГО ТУРИЗМУ

Колмакова Людмила Олегівна

*Прізвище, ім'я, по батькові керівника, науковий ступінь, вчене звання,
посада*

*Жученко Валентина Григорівна, к.е.н., доцент кафедри туризму та
рекреації*

Екологічний туризм (екотуризм) набув популярності у 80-х роках ХХ століття. Узагальнено під терміном екотуризм розглядається туризм у місця з відносно незайманою природою, до цінних у природному відношенні об'єктів з метою отримання задоволення від перебування на природі, розширення знань про неї та оздоровлення. У порівнянні з іншими видами туризму, екотуризм має деякі особливості, зокрема:

- перебування в місцях з відносно незайманою природою або в місцях, які в природному відношенні є цінними та рідкісними;
- мінімізація негативного впливу на природу;
- екологічна освіта та виховання;
- певна фізична активність;
- гуманізм;
- економічна підтримка заходів, спрямованих на збереження природи, зокрема у відвідуваних місцях [1, с.4].

Одним із найпоширеніших видів екотуризму є туризм, що передбачає відпочинок на природі. Київщина відноситься до регіонів із значним рекреаційним потенціалом екологічного туризму. Попри її вдале географічне положення та особливості історичного розвитку, цьому також сприяють відповідні кліматичні умови, наявність значних лісових масивів та численних водних об'єктів, низка культурно-історичних пам'яток.

Сьогодні на Київщині є 17 заказників, 35 пам'яток природи, 8 парків - пам'яток садово-паркового мистецтва і 12 заповідних урочищ. В основі рекреаційного потенціалу області сформовано три рекреаційні системи (Ірпінсько-Ворзельська, Пуще-Водицька та Конче-Заспівська) та ще три формуються (Миронівська, Білоцерківська та Богуславська). Проте рекреаційні ресурси Київщини у туристичній індустрії задіяні недостатньо. Особливо це стосується потенціалу дитячих таборів, баз відпочинку та санаторіїв, що знаходяться у занедбаному стані й не відповідають сучасним вимогам.

У цьому контексті розглянемо сучасний стан лісових рекреаційних масивів Київщини та їх вплив на розвиток екологічного туризму. Рекреаційні ліси – це особлива категорія земель лісового фонду, що передбачає основною функцію рекреаційне лісокористування (парки, лісопарки, зелені зони міст тощо). Можна погодитися з точкою зору, що важливою якісною ознакою паркових рекреаційних лісів є їх готовність до масового відпочинку за рахунок відповідного пристосування території: щільної мережі стежок і доріг, використання малих форм архітектури. При цьому індивідуальний відпочинок передбачає максимальний комфорт [5].

Київська область також є однією із провідних в Україні, де зосереджена значна кількість промислових та комунальних об'єктів, магістралей міжнародного та загальнодержавного значення тощо. Площа Київської області складає 2812,15 тис. га, що становить 4,8% від території України, зокрема лісів та інших лісовкритих площ – 649,0 тис. га [2]. При цьому сучасне антропогенне навантаження є дестабілізуючим чинником екологічної ситуації в регіоні, що негативно впливає й на рекреаційні можливості. Наразі воно досягло розмірів, за якими вбачаються катастрофічні наслідки не лише для всієї лісової рекреаційної системи, але й для довкілля в цілому.

Попри те, що Київська область має значні за площею лісові ресурси та лісистість 22%, що практично відповідає середньому оптимальному

показнику для України в межах 20-22% (у Західній Європі цей показник складає 43,2%), вона поступається Закарпатській, Івано-Франківській, Рівненській, Житомирській та Волинській областям [2]. З метою поліпшення умов для формування та відновлення рекреаційної здатності лісів Київщини необхідно постійно збільшувати мережу природно-заповідного фонду (вона нараховує понад 150 територій та об'єктів і складає 3,2% від адміністративної площі Київської області).

Тому, незважаючи на достатню забезпеченість лісовими ресурсами Київщини, для оптимального використання їх рекреаційних можливостей, на наш погляд, необхідно враховувати певні особливості, зокрема:

надзвичайно високу інтенсивність техногенного та рекреаційного навантаження на ліси майже п'ятимільйонного населення м. Києва та області;

високий ризик пожежної небезпеки основних хвойних насаджень;

значне радіоактивне забруднення лісів за останні 25 років;

нерівномірну лісистість території області.

Необхідно також акцентувати увагу, що останнім часом в засобах масової інформації постійно з'являються новини про надмірну вирубку лісів, про захоплення територій лісу під приватну забудову, про небезпеку втратити рекреаційну здатність лісів на Київщині через їх нераціональне використання.

Із метою виявлення справжньої картини екологічного стану лісів Київщини, нами проведено аналіз сучасних топографічних карт із нанесеними на них зеленими площами лісів та супутникових знімків відповідних лісових площ області, що доступні в мережі Інтернет [4]. Наприклад, при порівнянні карт лісів Тетерівського лісгоспу в басейні р. Тетерів, Клавдієвського лісгоспу та лісового масиву Боярської ЛДС з відповідними їх супутниковими знімками видно, що власне лісу фактично залишилося вкрай мало: переважають значні білі смуги й плями, що є вирубками. Тоді як при порівнянні карти лісів Чорнобильської зони з їх

спутниковим фото взагалі виявлено, що ця покинута територія насправді зовсім не вкрита лісом, а є найбільшою суцільною вирубкою Київщини.

При цьому слід акцентувати, що таке знищення лісів в Україні, зокрема й на Київщині, є цілком законним через недосконалість чинного лісового законодавства. Зокрема, «прогалини» в лісовому законодавстві дозволяють робити значні вирубки лісу фактично будь-де і в будь-якій кількості, нехтуючи природоохоронними законами, які могли б це призупинити. Тому можна погодитися з думкою, що головним ворогом лісу є не бідні селяни, які носять дрова з лісу, не туристи, що засмічують ліс, і навіть не мисливці разом із бракон'єрами, а бездіяльність Державної агенції лісових ресурсів України, яка сприяє варварському винищенню наших лісових багатств [3].

Ще однією серйозною проблемою, яка негативно впливає на популяризацію екологічного туризму, є також наявність у київських лісах сміттєзвалищ промислового характеру. Наприклад, за результатами особистого спостереження лісового масиву обабіч дороги Київ-Ірि́нь, побудованої 3 роки тому, було виявлено, що тепер ця територія активно «освоюється» сміттєзвалищами, вирубками, незаконним будівництвом. Попри те, що будівництво дороги, звичайно, принесло транспортні зручності, проте супроводжувалося масовими протестами населення проти вирубування лісопаркової зони Новобіличанського лісу.

До основних напрямів поліпшення екологічного стану лісів Київщини та їх рекреаційних функцій можна віднести:

- збільшення лісистості території;
- охорона і захист лісів від негативного впливу лісових пожеж, хвороб, шкідників;
- раціональне, невиснажливе лісокористування з метою задоволення рекреаційних потреб населення;
- охорона лісів від самовільних рубок та сміттєзвалищ;

- підвищення екологічної свідомості населення й популяризація екологічного туризму.

Таким чином, вирішення виявлених проблем, на нашу думку, сприятиме не лише розширеному відтворенню лісових ресурсів, підвищенню ефективності їх охорони, але й збереженню основних рекреаційних функцій лісу й перспективному розвитку туристично-рекреаційної діяльності на Київщині. Насамперед, забезпеченню зростаючого попиту туристів на місцеві рекреаційні послуги, що наразі не може бути задоволений за рахунок подорожей до віддалених приморських регіонів, зокрема, втраченого Криму та через низьку платіжну спроможність й зубожіння населення.

При цьому підвищенню туристичного іміджу рекреаційних лісових масивів Київщини також має сприяти:

- широка популяризація рекреаційного потенціалу області шляхом активізації рекламно-інформаційної діяльності;
- підвищення конкурентоспроможності та якості туристичного сервісу на місцях;
- активізація використання туристично-рекреаційного потенціалу, враховуючи кращі зразки зарубіжного досвіду;
- організація загальнодоступного та повноцінного відпочинку й оздоровлення населення за сприяння місцевих територіальних громад

Література:

1. Вишневський В.І. Екологічний туризм: навчальний посібник / В.І. Вишневський. – К.: Інтерпрес ЛТД, 2015. – 140 с.
2. Державне агентство лісових ресурсів України // [http:// dklg.kmu.gov.ua](http://dklg.kmu.gov.ua)
3. Оприск О. Українські ліси : перспективи і прогнози /Деревообробник //http://www.derevo.com.ua/index.php?option=com_frontpage&Itemid=1
4. Плига А. Київщина, в якій ліс лишився лише на мапі // <http://pryroda.in.ua/dop-kyiv/kyuivschna-v-yakiy-lis-lyshyvsvya-lyshe-na-mapi/>
5. Фоменко Н.В. Рекреаційні ресурси та курортологія / Н.В. Фоменко. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 312 с.

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У СУЧАСНОМУ РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ

Смольницька М. Г., студентка гр. РО-932

Михайлюк Я.О., студент гр. ОКС-931

*Хмельницький кооперативний коледж Хмельницького кооперативного
торговельно-економічного інституту*

Науковий керівник: Корнійчук Л.А.,

*Викладач циклової комісії організації виробництва та ресторанної
справи*

Метою даної роботи є вивчення можливостей застосування інформаційних систем на підприємствах ресторанного господарства; аналіз причин необхідності автоматизації виробничих процесів та характеристика сучасних програмних заезпечень.

В даний час автоматизація процесів виробництва та обслуговування набуває все більшого поширення на підприємствах ресторанного господарства. Інформаційні технології роблять процес організації та управління підприємством значно ефективнішим та простішим [2].

Інформаційна технологія – процес, що використовує сукупність методів і засобів реалізації операцій збору, передачі, накопичення та обробки інформації на базі програмно-апаратного забезпечення для вирішення управлінських завдань економічного об'єкта.

Підвищення конкурентоспроможності українських підприємств може бути забезпечене тільки на основі прискорення інноваційних процесів, які повинні забезпечити рентабельне використання нововведень у виді нових інформаційних технологій, видів продукції і послуг, організаційно-технічних і соціально-економічних рішень виробничого, фінансового, комерційного, адміністративного або іншого характеру [1].

Стратегічні цілі інформаційних технологій – забезпечити розвиток бізнесу, його керованість і якість, конкурентоспроможність, зниження вартості виконання бізнес-процесів.

Сучасні підприємства ресторанного господарства покладають великі надії на автоматизацію своєї основної діяльності. Необхідність автоматизації робочого процесу виникає, в першу чергу, у тих закладах які мають досить великі обороти і обсяги продажів. Таким підприємствам потрібна оперативність і керованість, так як вони стикаються зі зростанням різного роду рутинної роботи.

Крім того, керівництву закладу для прийняття стратегічно важливих та тактичних рішень необхідно у режимі online знати та контролювати стан справ на даний момент. Особливо це стосується великих і середніх підприємств, так як найбільш точну інформацію можна отримати лише за допомогою автоматизованих систем.

Сучасні інформаційні системи, розроблені спеціально для підприємств ресторанного господарства, дозволяють значно спростити, оптимізувати і прискорити цілий ряд повсякденних, специфічних для цього бізнесу операцій. Визначальним фактором у ході автоматизації підприємства ресторанного господарства є комплексний підхід, який визначається правильною організацією бізнес-процесів, сучасним високотехнологічним устаткуванням і надійністю контрольних функцій програмного забезпечення. Цей симбіоз забезпечує зростання прибутковості ресторану, лояльність клієнтів закладу та захист інвестицій, вкладених у підприємство [4].

Інформаційні системи беруть на себе процедуру формування страв на основі набору інгредієнтів і схеми закупівлі продуктів. Автоматизується ведення списку страв з урахуванням нормативів витрати продуктів, сезонних норм закладок продуктів.

Також сучасні додатки автоматично визначають витрату інгредієнтів по кожній страві, списують потрібну кількість продуктів і розраховують собівартість страв. І, нарешті, інформаційні системи значно полегшують і

роблять більш суворим ведення обліку продуктів і страв на декількох кухнях і точках реалізації, формують меню для залу й преїскуранта барної продукції. За рахунок автоматизації спрощується процес руху продукції, наприклад, організація надходження продуктів безпосередньо на кухню або місце реалізації [3].

Для автоматизації ресторанного обліку використовуються наступні програмни: Fidello F & B, Micros, програмний комплекс «Парус-Ресторан», програмний комплекс SERVIO, 1С-Парус: Ресторан + Бар + Кафе, програмний комплекс Іко, Ультра, Б-52 [5].

Автоматизація підприємства ресторанного господарства в даний час є потребою і необхідністю, так як вона набагато спрощує процес роботи і допомагає звести до мінімуму збитки і зайві витрати.

В результаті автоматизації підвищується якість сервісу і престиж закладу; забезпечується швидка обробка замовлень та обслуговування відвідувачів; поліпшується узгодженість і контроль за роботою персоналу; ведеться облік руху матеріальних цінностей і руху товарів; скорочуються тимчасові витрати на пошук і аналіз інформації.

Таким чином, автоматизація підприємства ресторанного господарства допоможе зробити підприємство конкурентоспроможним і затребуваним на ринку.

Список використаних джерел

- 1.Машир Н.П., Пасюк А.П. рестораннийсервіс та секрети гостинності: Навч. посіб.- К.: Кондор –Видавництво, 2014.- 392 с.
- 2.Пророчук Ж.А., Журавлєва А. Роль програмного забезпечення в управлінні підприємством // Современные информационные технологии. – 2010. - №1. – С.18-20.
3. http://www.1c-menu.ru/articles/about/products.php?ELEMENT_ID=225.
4. <http://www.hvoya.com.ua/restoran>.
5. <http://1s-rarus.prom.ua/>.

МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

*Мареніченко В.В.,
Здобувач кафедри
менеджменту організацій
Дніпропетровського державного
аграрно-економічного університету*

Враховуючи світові тенденції розвитку малого та середнього бізнесу (МСБ) та економіки, а також внутрішній потенціал України, слід виділити такий напрям діяльності, як туризм. У світі туризм є джерелом зростання ВВП, надходжень до бюджету та створення додаткових робочих місць. В жорстких умовах конкуренції на світовому туристичному ринку слід звернути увагу на механізми забезпечення туристичного іміджу України.

За даними досліджень International SOS і Control Risks Україна є країною з середнім рівнем ризику для туристів. В одному ряду з нею знаходяться Російська Федерація, Казахстан, Білорусь, Індія, Саудівська Аравія, Бразилія. Найбільш безпечними для туристів вважаються Франція, Іспанія, Італія, Польща, Канада та США.

При обчисленні рівня загрози в кожній з країн в дослідженні враховані такі критерії, як кількість катаклізмів, ефективність роботи державних екстрених служб, надійність транспортної інфраструктури.

*Географічне становище та кліматичні умови України дозволяють отримати низький рівень ризику для туристів в дослідженнях *International SOS i Control Risks*, а інші два критерії потребують ефективної реорганізації, насамперед, за рахунок впровадження механізмів державного регулювання туристичного напрямку.*

Згідно з даними Всесвітньої ради з туризму та подорожей (WTTC) в 2013 році кількість туристів в Україні склала 24,6 млн, валютні надходження від яких становили – 5,85 млрд. доларів, в 2014 році – 13 млн 166 тисяч туристів і 2,73 млрд. доларів. За підсумками 2015 року Україну відвідали 13,1 млн іноземних туристів із понад 110 країн, що на 46,7 % менше, ніж в 2013 році [2].

Слід зауважити, що ефективність від вмілого державного регулювання фінансово-інвестиційною складовою туристичного напрямку призводить до динамічного розвитку ВВП та економіки країни.

Доцільно вказати, що для досягнення високих результатів у вкладі у ВВП країни недостатньо просто мати вдале географічне розташування, кліматичні умови та рекреаційні та культурні ресурси. Розвинені країни постійно шукають нові шляхи розвитку цього напрямку.

Враховуючи внутрішній природний потенціал України, слід на втрачати можливості розвитку зеленого екотуризму. Державне регулювання має полягати в залученні та підтримці МСБ, який надає послуги зеленого міжнародного екотуризму. Сучасні історичні та культурні особливості України можуть дозволити надавати цілий спектр послуг для міжнародної туристичної спільноти. Обов'язковими рисами екотуризму слід вважати:

- освітню складову (ознайомлення з природними цінностями);
- природоохоронну складову (участь або внесок в охорону довкілля);

- соціальну складову (участь в екотуристичній діяльності місцевих громад) [1].

Сучасним видом туристичної діяльності є онлайн-туризм. На сьогоднішній день дві третини туристів у світі використовують інтернет-канали для бронювання житла, квитків і турів. За даними приватної американської дослідницької компанії eMarketer, кількість туристів з США, які бронюють квитки за допомогою смартфонів, складає 78,6% (38,1 млн чоловік). На українському ринку ситуація інша. Частка онлайн-замовлень в загальному обсязі авіаційних замовлень в Україні становить 12-15%. Цей вид туризму за рахунок вмілого державного регулювання дозволить виділити туристичні міжнародні позиції України на ряду зі світовими лідерами.

Набуває розвитку віртуальний 3D туризм, який в Україні майже не застосовується. В Японії деякі туроператори пропонують клієнтам віртуальні 3D-екскурсії, які допомагають більш детально подати інформацію про той чи інший тур. Вже сьогодні за допомогою технологій 3D і можливостей, які надають послуги, наприклад, «Google Планета Земля», можна відвідати найвіддаленіші куточки планети і навіть побувати в космосі. В недалекому майбутньому така послуга дозволить подорожувати в будь-яке місце земної кулі навіть при відсутності вільного часу і грошей або при наявності проблем зі здоров'ям. Розвиток віртуального туризму стає масовим напрямом туристичної індустрії, але поки що віртуальні тури є, в більшій мірі, засобом реклами.

Підвищити ефективність державного регулювання в туристичній діяльності слід, на нашу думку, за наступними напрямами:

- забезпечення валютних надходжень в країну, а, отже, і наповнення державного бюджету;
- розвиток суміжних галузей економіки, які прямо або опосередковано пов'язані з туристичною діяльністю;
- забезпечення збільшення доходів місцевих бюджетів.

В розрізі зазначених напрямів, слід зауважити, що в Україні зараз немає чіткої державної політики щодо експортної або імпоротної орієнтації. На нашу думку, означені галузі потребують вмілого державного регулювання з орієнтацією на експорт.

Список використаних джерел

1. Безугла Л. Формування сталого розвитку екологічного туризму в Україні [Електронний ресурс] / Л. Безугла // Електронне наукове фахове видання «Економіка та суспільство». – Випуск 5. – 2016. – С. 88–92. – Режим доступу: <http://www.economyandsociety.in.ua/journal-5/12-stati-5/348-bezugla-l-s>.
2. Обзор рынка. Туризм-2016: дешево и быстро [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.companion.ua/articles/content?id=303745>.

ВАРІАЦІЇ НАЧИНОК ДЛЯ КУЛІНАРНИХ ВИРОБІВ

Собін О.В

аспірант кафедри технології харчування на ресторанного бізнесу

Національний університет харчових технологій

Науковий керівник: Корецька І.Л.

к.т.н., доц. кафедри технології харчування на ресторанного бізнесу

Національний університет харчових технологій

Порушення харчування в більшості країн світу в даний час пов'язані не з дефіцитом основних компонентів їжі - макронутрієнтів (білків, вуглеводів, ліпідів): на перший план вийшла проблема якісної неповноцінності харчування – недостатки мікронутрієнтів – вітамінів, мікроелементів, фітохімічних з'єднань (біологічно активних речовин рослинного походження), які відіграють найважливішу роль в життєдіяльності організму. Дана проблема в повній мірі стосується і України. Доведено, що 80% захворювань пов'язано з порушеннями харчування. Не

дивно, що залежні від чинника 26 харчування, або хронічні неінфекційні, захворювання мають все більш широке поширення [1].

Кулінарні вироби що містять різного роду начинки у своєму складі являються основними компонентами для добового раціону мешканців нашої держави. Дані вироби відзначаються відносною фінансовою доступністю та високими органолептичними показниками.

В залежності від призначення до начинок висувають певні вимоги. Начинки для кондитерських, хлібобулочних, та борошняних кулінарних виробів всіх видів повинні:

- мати гармонічний смак, привабливий колір та аромат;
- мати стабільну консистенцію;
- в'язкість повинна бути аналогічній в'язкості повидла;
- гарно намащуватись (при виготовленні тортів, рулетів, тістечок, пирогів);
- бути термостабільними в закритих (пряниках, печиві, пирогах, пиріжках та пончиках) та відкритих (пирогах, ватрушках та листових) виробках тобто, витримувати прогрівання при температурі 200...220 °С;
- в готовій продукції мати блискучу поверхню, без розривів зовнішньої оболонки та пошкоджень поверхні, без протікання начинки;
- мати достатню вологоутримуючу здатність при зберіганні готових виробів [3].

Начинки являють собою складові багато- компонентні системи, які складаються із сировини різних видів. За сукупністю певних властивостей їх можна об'єднати у декілька груп. В залежності від складу сировини розрізняють желейні та фруктові начинки. Залежно від функціонально-технологічних властивостей начинок їх можна розділити на три основні види [2]:



Рисунок 1. Класифікація начинок в залежності від функціонально-технологічних властивостей

Як правило, вітчизняний споживач обирає термостабільні начинки, адже вони дозволяють спростити процес приготування продукції, і не втрачають свої органолептичні показники ще довгий час після приготування.

Література

1. Сарафанова Л.А. Применение пищевых добавок в кондитерских изделиях. / отв. ред.: Д.К. Рапопорт // СПб.: Профессия, 2010.– 298 с.
2. Собін О.В., Корецька І.Л. Начинки. Технологічні вимоги та особливості використання. В журн. Хлебный и кондитерский бизнес №2 (45)/2017.
3. Кір'янова Г. А., Зінченко Л. В., Корецька І.Л. Вплив гідролоїдів на термостабільні властивості начинок. В журн. "Харчова та переробна промисловість " №4, 2004.

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У СУЧАСНОМУ РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ

Смольницька М. Г., студентка гр. РО-932

Михайлюк Я.О., студент гр. ОКС-931

*Коледж Хмельницького кооперативного торговельно-економічного
інституту*

Науковий керівник: Корнійчук Л.А.,

*Викладач циклової комісії організації виробництва та ресторанної
справи*

Метою даної роботи є вивчення можливостей застосування інформаційних систем на підприємствах ресторанного господарства; аналіз причин необхідності автоматизації виробничих процесів та характеристика сучасних програмних заезпечень.

В даний час автоматизація процесів виробництва та обслуговування набуває все більшого поширення на підприємствах ресторанного господарства. Інформаційні технології роблять процес організації та управління підприємством значно ефективнішим та простішим [2].

Інформаційна технологія – процес, що використовує сукупність методів і засобів реалізації операцій збору, передачі, накопичення та обробки інформації на базі програмно-апаратного забезпечення для вирішення управлінських завдань економічного об'єкта.

Підвищення конкурентоспроможності українських підприємств може бути забезпечене тільки на основі прискорення інноваційних процесів, які повинні забезпечити рентабельне використання нововведень у виді нових інформаційних технологій, видів продукції і послуг, організаційно-технічних і соціально-економічних рішень виробничого, фінансового, комерційного, адміністративного або іншого характеру [1].

Стратегічні цілі інформаційних технологій – забезпечити розвиток бізнесу, його керованість і якість, конкурентоспроможність, зниження вартості виконання бізнес-процесів.

Сучасні підприємства ресторанного господарства покладають великі надії на автоматизацію своєї основної діяльності. Необхідність автоматизації робочого процесу виникає, в першу чергу, у тих закладах які мають досить великі обороти і обсяги продажів. Таким підприємствам потрібна оперативність і керованість, так як вони стикаються зі зростанням різного роду рутинної роботи.

Крім того, керівництву закладу для прийняття стратегічно важливих та тактичних рішень необхідно у режимі online знати та контролювати стан справ на даний момент. Особливо це стосується великих і середніх підприємств, так як найбільш точну інформацію можна отримати лише за допомогою автоматизованих систем.

Сучасні інформаційні системи, розроблені спеціально для підприємств ресторанного господарства, дозволяють значно спростити, оптимізувати і прискорити цілий ряд повсякденних, специфічних для цього бізнесу операцій. Визначальним фактором у ході автоматизації підприємства ресторанного господарства є комплексний підхід, який визначається правильною організацією бізнес-процесів, сучасним високотехнологічним устаткуванням і надійністю контрольних функцій програмного забезпечення. Цей симбіоз забезпечує зростання прибутковості ресторану, лояльність клієнтів закладу та захист інвестицій, вкладених у підприємство [4].

Інформаційні системи беруть на себе процедуру формування страв на основі набору інгредієнтів і схеми закупівлі продуктів. Автоматизується ведення списку страв з урахуванням нормативів витрати продуктів, сезонних норм закладок продуктів.

Також сучасні додатки автоматично визначають витрату інгредієнтів по кожній страві, списують потрібну кількість продуктів і розраховують собівартість страв. І, нарешті, інформаційні системи значно полегшують і

роблять більш суворим ведення обліку продуктів і страв на декількох кухнях і точках реалізації, формують меню для залу й преїскуранта барної продукції. За рахунок автоматизації спрощується процес руху продукції, наприклад, організація надходження продуктів безпосередньо на кухню або місце реалізації [3].

Для автоматизації ресторанного обліку використовуються наступні програмни: Fidello F & B, Micros, програмний комплекс «Парус-Ресторан», програмний комплекс SERVIO, 1С-Парус: Ресторан + Бар + Кафе, програмний комплекс Іко, Ультра, Б-52 [5].

Автоматизація підприємства ресторанного господарства в даний час є потребою і необхідністю, так як вона набагато спрощує процес роботи і допомагає звести до мінімуму збитки і зайві витрати.

В результаті автоматизації підвищується якість сервісу і престиж закладу; забезпечується швидка обробка замовлень та обслуговування відвідувачів; поліпшується узгодженість і контроль за роботою персоналу; ведеться облік руху матеріальних цінностей і руху товарів; скорочуються тимчасові витрати на пошук і аналіз інформації.

Таким чином, автоматизація підприємства ресторанного господарства допоможе зробити підприємство конкурентоспроможним і затребуваним на ринку.

Список використаних джерел

1. Машир Н.П., Пасюк А.П. ресторанний сервіс та секрети гостинності: Навч. посіб.- К.: Кондор –Видавництво, 2014.- 392 с.
2. Пророчук Ж.А., Журавлєва А. Роль програмного забезпечення в управлінні підприємством // Современные информационные технологии. – 2010. - №1. – С.18-20.
3. http://www.1c-menu.ru/articles/about/products.php?ELEMENT_ID=225.
4. <http://www.hvoya.com.ua/restoran>.
5. <http://1s-rarus.prom.ua/>.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ТЕХНОЛОГІЙ ПРИГОТУВАННЯ ГРУПОВИХ ЗМІШАНИХ НАПОЇВ У КАФЕ «МЕРКУРІЙ»

Цимбалюк К., група РО-22 ХКТЕІ

Науковий керівник – Янюк О.В.,

Викладач циклової комісії організації

виробництва та ресторанної справи, ХКТЕІ

Мережа підприємств ресторанного бізнесу постійно розширюється. Відкриваються нові підприємства, які реалізують кондитерські вироби і гарячі напої, морозиво і десертні страви, соки, змішані напої, закуски, прозорі бульйони і другі страви нескладного приготування. У структурі підприємства ресторанного бізнесу значне місце належить барам. Вони організують не тільки споживання різних напоїв, страв, закусок відвідувачам, а й їхній відпочинок. Тут можна провести ділову або офіційну зустріч, відсвяткувати ювілей, важливу подію в житті колективу, просто відпочити в колі друзів[4, с.9].

Бар - підприємство, призначене для реалізації різних видів напоїв (змішаних, натуральних міцних алкогольних, безалкогольних, холодних і гарячих) за барною стойкою.

Основне місце в асортименті бару займають змішані напої, смак яких залежить від вхідних у них компонентів і уміння їх змішувати.

До групових змішаних напоїв належать пунші, крющони, гроги, глінтвейни, нега, ногг. Їх готують для групи відвідувачів в одній великій посудині (на 8-12 порцій). За температурою подавання групові змішані напої ділять на гарячі - пунші, глінтвейни, нега і холодні - пунші, крющони, ногг. Гарячі змішані напої подають у підігрітих куклях, фарфорових чашках, на блюдцях з паперовими серветками, або в склянках з підсклянниками, а холодні - в охолодженому посуді[1, с.8].

Метою наукової роботи є сучасні підходи до технологій приготування групових змішаних напоїв у кафе «Меркурій» [3, с.18].

Кафе « Меркурій » працює на Хмельниччині з 2000 року, знаходиться за адресою м. Хмельницький вул. Кам'янецька, 12.

Основна діяльність кафе «Меркурій» спрямована на надання ресторанних послуг населенню, тобто приготування закусок, перших, других страв та десертів[13, с.8].

Групові змішані напої у кафе «Меркурій» готують в одній великій посудині на 8-12 порцій відразу. Класифікують за температурою подавання: гарячі - пунші, глінтвейни, нега; холодні - пунші, крющони, ногг[10, с.18].

Холодні пунші у кафе «Меркурій» змішують у бокалах і подають у великій кількості льоду і фруктів (на 200 мл рідини 40 г льоду). 5 основних компонентів пуншу: вино, ром, цукор або мед, прянощі, вода (або чай, або фруктовий сік).

Різновиди гарячих пуншів у кафе «Меркурій»:

Грог - готують найчастіше з рому або коньяку і гарячої води або міцного чаю з додаванням цукру. П'ють грог тільки гарячим.

Глінтвейн - готують із червоного або з білого вина або портвейну. Як приправу беруть лимонний сік, цукор, гвоздику і корицю. Вино з приправами нагрівають на слабкому вогні, але не доводять до кипіння. Потім його крізь ситечко проціджують у склянку для грогу чи глінтвейну і кладуть часточку лимона або апельсина[10, с.4].

Нега у кафе «Меркурій» - гарячий напій, який готують із підсолоджене кріплене вина (типу портвейн), прянощів і гарячої води. Основу і наповнювач беруть у рівній кількості. Усі компоненти і половину гарячої води змішують, настоюють 5 хв, додають решту гарячої води, перемішують, фільтрують і розливають у фарфорові чашки. В кожену чашку опускають часточку лимону і сервірують чайною ложкою[12, с.78].

Ногг у кафе «Меркурій» - готується на 5-8 порцій на міцній алкогольній або безалкогольній основі, молоці, вершках, сметані та

емульгаторі (яйце, яке розділяється на білок і жовток і збиваються окремо). У міксері збивається з льодом сироп, молоко, коньяк, ром 1 хвилину. В охолоджену посудину з льодом фільтрують збиту суміш, вводять збиті в піну білки і жовтки, розмішують, посипають зверху мускатним горіхом, залишають на 2 години, а потім розливають у келихи з льодом. Сервірують соломинкою.

Крюшони у кафе «Меркурій» - основні складові: вино (слід брати тільки легкі ігристі вина типу мозельських); фрукти; шампанське (має бути дуже охолодженим і наливатися безпосередньо перед подаванням, після чого крюшони не перемішуються) [13, с.65].

Правила приготування крюшонів: не використовувати декількох видів плодів і ягід, аби їхній аромат був яскраво вираженим; використовувати тільки сік свіжих цитрусових, легкі вина, щоб їхні аромати не заглушали аромату плодів і ягід; нарізані плоди і цілі ягоди слід засипати цукровим піском, залити невеликою кількістю вина і залишити на 2-3 години у холодному місці для настоювання і виділення соку, тільки після цього можна додавати до них охолоджені компоненти за рецептурою, крім шампанського і газованої води; шампанське і газовану воду додають у напій, розлитий в чашки; крюшон подають на стіл у багатопорційному посуді (крюшонницях або глечиках), потім розливають у великі чашки; сервірують соломинкою, ложечкою або пікою; температура напою має бути 8-10 °С, інакше аромат буде виявлятися слабо[12, с.18].

Безалкогольні пунші у кафе «Меркурій» - це холодні або гарячі безалкогольні напої, виготовлені на основі чаю, а часом і молока.

До їх складу можуть входити різноманітні сиропи, соки, молоко, прянощі, яйця і т. д. Готують їх, як правило, у склянці тумблер, в якій і подають напої. Якщо до складу пуншу входять прянощі, пунш перед подаванням настоюють 5-10 хв. Холодні пунші подають із льодом та соломкою.

Асортимент приготування та подача групових змішаних напоїв у кафе «Меркурій»:

- гарячий північний пунш;
- гарячий малиновий пунш;
- ягідний крющон.

Групові змішані напої полонили весь світ своїм смаком, ароматом та свіжістю. У спекотну погоду вони дуже актуальні, адже дані напої втамовують спрагу, а деякі люди не пють воду, а замість неї вживають холодні групові напої, який, на їхню думку, є ефективнішим[13, с.56].

Отже, з вище дослідженого випливають такі висновки та пропозиції, що групові змішані напої, як пунші, гроги, глінтвейни, негги, крющони та інші, увійшли в раціон кафе «Меркурій» хоч недавно, але стали досить популярними.

Список використаних джерел

1. Архіпов, В. В. Барна справа : технологія продукції та організація обслуговування: навч. посіб. / В. В. Архіпов, Є. І. Іваннікова, Т. В. Іваннікова. – К. : ІНКООС, 2010. – 360 с.
2. Архіпов, В. В. Організація обслуговування у закладах ресторанного господарства : навч. посіб. / В. В. Архіпов, В. А. Русавська. – 2-ге вид. – К. : ЦУЛ, 2012. – 342 с.
3. Архіпов, В. В. Організація ресторанного господарства : навч. посіб./ В. В. Архіпов. – 2-ге вид. – К. : ЦУЛ, 2012. – 280 с.
4. Джум Т.А., Ольшанская С.А. Организация и технология питания туристов: Учебное пособие. - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2011. - 320 с.
5. Зубар Н.М., Григорак М.Ю. Логістика в ресторанному господарстві: Навчальний посібник - К.: Центр учбової літератури, 2010. - 312 с.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ТЕХНОЛОГІЙ ПРИГОТУВАННЯ ГРУПОВИХ ЗМІШАНИХ НАПОЇВ У КАФЕ «МЕРКУРІЙ»

Цимбалюк К., група РО-22 ХКТЕІ

Науковий керівник – Янюк О.В.,

Викладач циклової комісії організації

виробництва та ресторанної справи, ХКТЕІ

Мережа підприємств ресторанного бізнесу постійно розширюється. Відкриваються нові підприємства, які реалізують кондитерські вироби і гарячі напої, морозиво і десертні страви, соки, змішані напої, закуски, прозорі бульйони і другі страви нескладного приготування. У структурі підприємства ресторанного бізнесу значне місце належить барам. Вони організують не тільки споживання різних напоїв, страв, закусок відвідувачам, а й їхній відпочинок. Тут можна провести ділову або офіційну зустріч, відсвяткувати ювілей, важливу подію в житті колективу, просто відпочити в колі друзів[4, с.9].

Бар - підприємство, призначене для реалізації різних видів напоїв (змішаних, натуральних міцних алкогольних, безалкогольних, холодних і гарячих) за барною стойкою.

Основне місце в асортименті бару займають змішані напої, смак яких залежить від вхідних у них компонентів і уміння їх змішувати.

До групових змішаних напоїв належать пунші, крющони, гроги, глінтвейни, нега, ногг. Їх готують для групи відвідувачів в одній великій посудині (на 8-12 порцій). За температурою подавання групові змішані напої ділять на гарячі - пунші, глінтвейни, нега і холодні - пунші, крющони, ногг. Гарячі змішані напої подають у підігрітих кухлях, фарфорових чашках, на блюдцях з паперовими серветками, або в склянках з підсклянниками, а холодні - в охолодженому посуді[1, с.8].

Метою наукової роботи є сучасні підходи до технологій приготування групових змішаних напоїв у кафе «Меркурій» [3, с.18].

Кафе « Меркурій » працює на Хмельниччині з 2000 року, знаходиться за адресою м. Хмельницький вул. Кам'янецька, 12.

Основна діяльність кафе «Меркурій» спрямована на надання ресторанних послуг населенню, тобто приготування закусок, перших, других страв та десертів[13, с.8].

Групові змішані напої у кафе «Меркурій» готують в одній великій посудині на 8-12 порцій відразу. Класифікують за температурою подавання: гарячі - пунші, глінтвейни, нега; холодні - пунші, крющони, ногг[10, с.18].

Холодні пунші у кафе «Меркурій» змішують у бокалах і подають у великій кількості льоду і фруктів (на 200 мл рідини 40 г льоду). 5 основних компонентів пуншу: вино, ром, цукор або мед, прянощі, вода (або чай, або фруктовий сік).

Різновиди гарячих пуншів у кафе «Меркурій»:

Грог - готують найчастіше з рому або коньяку і гарячої води або міцного чаю з додаванням цукру. П'ють грог тільки гарячим.

Глінтвейн - готують із червоного або з білого вина або портвейну. Як приправу беруть лимонний сік, цукор, гвоздику і корицю. Вино з приправами нагрівають на слабкому вогні, але не доводять до кипіння. Потім його крізь ситечко проціджують у склянку для грогу чи глінтвейну і кладуть часточку лимона або апельсина[10, с.4].

Нега у кафе «Меркурій» - гарячий напій, який готують із підсолоджене кріплене вино (типу портвейн), прянощів і гарячої води. Основу і наповнювач беруть у рівній кількості. Усі компоненти і половину гарячої води змішують, настоюють 5 хв, додають решту гарячої води, перемішують, фільтрують і розливають у фарфорові чашки. В кожену чашку опускають часточку лимону і сервірують чайною ложкою[12, с.78].

Ногг у кафе «Меркурій» - готується на 5-8 порцій на міцній алкогольній або безалкогольній основі, молоці, вершках, сметані та

емульгаторі (яйце, яке розділяється на білок і жовток і збиваються окремо). У міксері збивається з льодом сироп, молоко, коньяк, ром 1 хвилину. В охолоджену посудину з льодом фільтрують збиту суміш, вводять збиті в піну білки і жовтки, розмішують, посипають зверху мускатним горіхом, залишають на 2 години, а потім розливають у келихи з льодом. Сервірують соломинкою.

Крюшони у кафе «Меркурій» - основні складові: вино (слід брати тільки легкі ігристі вина типу мозельських); фрукти; шампанське (має бути дуже охолодженим і наливатися безпосередньо перед подаванням, після чого крюшони не перемішуються) [13, с.65].

Правила приготування крюшонів: не використовувати декількох видів плодів і ягід, аби їхній аромат був яскраво вираженим; використовувати тільки сік свіжих цитрусових, легкі вина, щоб їхні аромати не заглушали аромату плодів і ягід; нарізані плоди і цілі ягоди слід засипати цукровим піском, залити невеликою кількістю вина і залишити на 2-3 години у холодному місці для настоювання і виділення соку, тільки після цього можна додавати до них охолоджені компоненти за рецептурою, крім шампанського і газованої води; шампанське і газовану воду додають у напій, розлитий в чашки; крюшон подають на стіл у багатопорційному посуді (крюшонницях або глечиках), потім розливають у великі чашки; сервірують соломинкою, ложечкою або пікою; температура напою має бути 8-10 °С, інакше аромат буде виявлятися слабко[12, с.18].

Безалкогольні пунші у кафе «Меркурій» - це холодні або гарячі безалкогольні напої, виготовлені на основі чаю, а часом і молока.

До їх складу можуть входити різноманітні сиропи, соки, молоко, прянощі, яйця і т. д. Готують їх, як правило, у склянці тумблер, в якій і подають напої. Якщо до складу пуншу входять прянощі, пунш перед подаванням настоюють 5-10 хв. Холодні пунші подають із льодом та соломкою.

Асортимент приготування та подача групових змішаних напоїв у кафе «Меркурій»:

- гарячий північний пунш;
- гарячий малиновий пунш;
- ягідний крющон.

Групові змішані напої полонили весь світ своїм смаком, ароматом та свіжістю. У спекотну погоду вони дуже актуальні, адже дані напої втамовують спрагу, а деякі люди не пють воду, а замість неї вживають холодні групові напої, який, на їхню думку, є ефективнішим[13, с.56].

Отже, з вище дослідженого випливають такі висновки та пропозиції, що групові змішані напої, як пунші, гроги, глінтвейни, негги, крющони та інші, увійшли в раціон кафе «Меркурій» хоч недавно, але стали досить популярними.

Список використаних джерел

1. Архіпов, В. В. Барна справа : технологія продукції та організація обслуговування: навч. посіб. / В. В. Архіпов, Є. І. Іваннікова, Т. В. Іваннікова. – К. : ІНКООС, 2010. – 360 с.
2. Архіпов, В. В. Організація обслуговування у закладах ресторанного господарства : навч. посіб. / В. В. Архіпов, В. А. Русавська. – 2-ге вид. – К. : ЦУЛ, 2012. – 342 с.
3. Архіпов, В. В. Організація ресторанного господарства : навч. посіб./ В. В. Архіпов. – 2-ге вид. – К. : ЦУЛ, 2012. – 280 с.
4. Джум Т.А., Ольшанская С.А. Организация и технология питания туристов: Учебное пособие. - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2011. - 320 с.
5. Зубар Н.М., Григорак М.Ю. Логістика в ресторанному господарстві: Навчальний посібник - К.: Центр учбової літератури, 2010. - 312 с.